НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ НАН БЕЛАРУСИ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ:

ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

В ДВУХ ТОМАХ

ТОМ 1

Минск
«Право и экономика»
2019

УДК 338.2(476)
ББК 65.05
С83

Редакционная коллегия:
В. И. Бельский (главный редактор), А. Г. Боброва,
О. С. Булко, Т. С. Вертинская, В. К. Ладутько, А. И. Лученок,
С. И. Михневич, Д. В. Муха, Д. В. Примшиц, Л. Г. Тригубович

Материал рассмотрен на заседании ученого совета Государственного научного учреждения «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси» и рекомендован к опубликованию (протокол № 18 от 13 декабря 2019 г.)

Рецензенты:
доктор экономических наук, профессор А. В. Данильченко,
доктор экономических наук, профессор А. Н. Сенько

С83 **Стратегия** развития экономики Беларуси : вызовы, инструменты реализации и перспективы : сборник научных статей. В 2 т. Т. 1 / Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси; ред.кол.: В.И. Бельский [и др.]. – Минск : Право и экономика, 2019. – 634 с.

ISBN 978-985-552-883-9
ISBN 978-985-552-884-6 (т. 1).

В сборнике представлены статьи отечественных и зарубежных исследователей, посвященные теоретико-методологическим и практическим аспектам развития национальной экономики. Данные статьи представлены на Международной научно-практической конференции, состоявшейся 3-4 декабря 2019 г. в Институте экономики НАН Беларуси (г. Минск).

Адресовано научным работникам, представителям органов государственного и местного управления, руководителям и специалистам организаций, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам экономических специальностей. Авторская редакция сохранена.

УДК 338.2(476)
ББК 65.05

ISBN 978-985-552-883-9
ISBN 978-985-552-884-6 (т. 1)

© ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси», 2019
© Оформление. ИООО «Право и экономика», 2019

Содержание

РАЗДЕЛ 1. **12**

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ, МОНЕТАРНЫЕ, ФИСКАЛЬНЫЕ, ИННОВАЦИОННЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ **12**

ПРОБЛЕМА ОСТАТОЧНОГО ДОХОДА В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Шебеко Константин Константинович *12*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Медведев Виталий Федосович, Почекина Виталина Витальевна, Ткалич Татьяна Алексеевна *16*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В СИСТЕМЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Лученок Александр Иванович *24*

КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Сенько Анна Николаевна *28*

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Пилипук Андрей Владимирович, Кондратенко Светлана Александровна *33*

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Байнев Валерий Федорович, Рунков Юрий Юрьевич *41*

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ИННОВАЦИОННУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Бельский Валерий Иванович, Тригубович Лариса Геннадьевна *50*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ СТРАН ЕАЭС: ОЦЕНКА И ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ

Богдан Нина Ивановна *55*

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ

Данильченко Алексей Васильевич, Бертош Елена Васильевна, Устинович Ирина Валерьевна *60*

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-СТРАТЕГИЙ

Догиль Леонид Филиппович, Мальцевич Наталья Викторовна *65*

МАРКЕТИНГОВАЯ ДИАГНОСТИКА КОМПЛЕМЕНТАРНОСТИ SMART-ИНДУСТРИИ БЕЛАРУСИ И ГЕРМАНИИ

Жудро Михаил Кириллович, Годун Денис *71*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ

Лемещенко Петр Сергеевич *76*

ИНСТИТУТ НИЗКООПЛАЧИВАЕМОЙ ЗАНЯТОСТИ В БЕЛАРУСИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Маковская Наталья Владимировна *81*

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИК БЕЛАРУСИ И АЗЕРБАЙДЖАНА

Никитенко Петр Георгиевич, Султанова Рена Полад кызы, Цилибина Валентина Михайловна, Пилецкий Кирилл Владимирович *88*

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ БЕЛАРУСИ

Смирнова Розалия Андреевна *93*

ЛИКВИДНОСТЬ БЮДЖЕТА: ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ

Сорокина Тамара Владимировна *99*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕКТОРА

Султанова Рена Полад кызы, Мамедова Ульяр Искендер кызы *104*

ПРЕДЕЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАК ВЫЗОВ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИКИ

Супрун Наталья Анатольевна *108*

МОДЕЛЬ БАЛАНСА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Хацкевич Геннадий Алексеевич, Бельзецкий Анатолий Иосифович *113*

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА (БЕЛАРУСИ И РОССИИ)

Шелег Николай Сидорович *119*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КВАЛИФИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ТРЕБОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Алексеенко ЛИЛИЯ ФЕЛИКСОВНА *124*

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Бондарь Тамара Евгеньевна *129*

МЕХАНИЗМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Валевич Роза Петровна, Владыко Анжелика Викторовна *133*

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ РИТЕЙЛ-ТЕХНОЛОГИЙ НА БАЗЕ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ 139

Верниковская Оксана Васильевна *139*

ВОПРОСЫ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МАЙНИНГ-ФЕРМЫ

Виногоров Георгий Георгиевич *143*

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Войтешенко Болеслав Станиславович *150*

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ: ОПЫТ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАН

Воронин Сергей Михайлович *156*

КАК ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Герасимова Валерия Геннадьевна, Кузьменкова Наталья Станиславовна *161*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОД К ГОСУДАРСТВЕННОМУ УПРАВЛЕНИЮ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА В СТРАНАХ ЕАЭС

Грузинская Елена Валерьевна, Грузинский Валерий Николаевич *166*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И РИСКИ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Гурский Василий Леонидович *170*

ФЕНОМЕН РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УСЛОВИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСЛУГ ВОДОПРОВОДНО-КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Гурский Василий Леонидович, Дедуль Анастасия Олеговна *176*

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Дадалко Светлана Викторовна, Козловская Зоя Николаевна *183*

МЕТОДИКА И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Данилюк Елена Сергеевна, Праулова Нина Сергеевна *187*

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

Ельсуков Владимир Петрович *193*

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМАТИРОВАНИЯ СДВОЕННОГО КВАДРАНТА ЭКОТРОНИКИ

Жудро Владимир Михайлович *197*

ДЫНАМІКА І ФАКТАРЫ ПРАМЫСЛОВАГА РОСТУ Ў РЭСПУБЛІЦЫ БЕЛАРУСЬ ЗА ПЕРЫЯД 2005–2018 ГГ.

Запрудскі Ілья Ігаравіч *202*

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Измайлович Светлана Викторовна *208*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СОЛЬВАТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Калинкович Виталий Александрович *213*

ОЦЕНКА ПРИЧИН, ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ДЕЙСТВИЙ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ С УЧЕТОМ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ БИЗНЕС-ШКОЛЫ INSEAD (ФРАНЦИЯ)

Комар Юрий Адамович, Лемех Владимир Викторович *218*

УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ГАРАНТИЙНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫПЛАТ РАБОТНИКАМ В СЛУЧАЕ БАНКРОТСТВА НАНИМАТЕЛЯ

Королев Юрий Юрьевич *226*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ КОРИДОРЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БЕЛАРУСИ

Ксензов Сергей Владимирович *230*

ЭВОЛЮЦИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Левкович Анна Павловна *235*

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ИНФОРМАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Макарецкая Татьяна Дмитриевна *244*

ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОГО ПРОСТРАНСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Основина Лариса Григорьевна, Мальцевич Илья Валерьевич *248*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КЛАСТЕРОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК БЕЛАРУСИ

Примшиц Дмитрий Витольдович *254*

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 260

Мальцевич Наталья Викторовна, Прохорова Татьяна Владимировна *260*

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Маркусенко Марина Викторовна *267*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ МОРАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Медведев Евгений Константинович *273*

ИНСТРУМЕНТЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАНЫ

Морозова Наталья Николаевна *277*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЕМКОСТИ И ИННОВАЦИОННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

Муха Денис Викторович *283*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Осмоловец Светлана Славомировна *292*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ТРАНСФЕРА РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Павлович Елена Леонидовна, Иванов Вячеслав Федорович, Обухов Александр Владимирович *300*

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Попкова Анна Станиславовна *304*

МОДЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАНАХ МИРА С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ДОХОДА

Преснякова Елена Владимировна *309*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Пузанкевич Ольга Антоновна *315*

ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.

Пупликов Сергей Иванович *318*

ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ С УЧЕТОМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Румянцева Оксана Игоревна *323*

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОГО МСП С ПОМОЩЬЮ КРАУДФАНДИНГА 328

Свиридович Василий Андреевич *328*

СЕТЕВОЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННО АКТИВНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Слонимская Марина Андреевна *333*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН

Смирнов Виктор Эдуардович *339*

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Турбан Галина Владимировна *346*

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР КЛАСТЕРНОГО ТИПА

Цвирков Владимир Витальевич *352*

К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ 357

Чепик Денис Анатольевич, Чекалин Вячеслав Сергеевич *357*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ГРАЖДАНСКОГО УЧАСТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Шулейко Ольга Леонидовна *362*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ БИЗНЕСА: ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Щемелева Елена Владимировна *367*

ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО РЕСУРСА НА СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Апанасевич Мария Викторовна *372*

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

Балакирева Татьяна Семеновна *378*

ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Белоусов Андрей Владимирович *384*

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ТОРГОВЛИ ЭМИССИЯМИ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ

Бурима Людмила Яковлевна *391*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЫПЛАТЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ ЧЛЕНАМ СОВЕТОВ ДИРЕКТОРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Воронецкая Людмила Григорьевна *398*

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ИНСТРУМЕНТАМИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Вяжевич Людмила Федоровна *403*

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Горохова Анастасия Александровна *408*

ВЛИЯНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ЭКОНОМИКУ КИТАЯ

Гэ Инь, Ци Хуайюань *412*

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР ПРИНЯТИЯ ПРАВИЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Дворкин Даниил Александрович *417*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ И АКТИВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ СОБСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СТРАНЫ

Довгель Евгений Станиславович *423*

РЕГУЛЯТИВНЫЕ ПЕСОЧНИЦЫ: МЕХАНИЗМ РАБОТЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Дорожкин Сергей Юрьевич *430*

МОДЕЛИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДОК ВЗАИМНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Дудкин Александр Борисович *437*

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ И КОНФЛИКТОМ

Евменчик Оксана Сергеевна *442*

ВКЛАД ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОСОБЕННОСТИ ИЗМЕРЕНИЯ

Еловая Елена Михайловна *448*

ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ РИСКАМИ

Емельянчик Илья Николаевич *456*

«ЗЕЛЕНЫЙ» СЕРТИФИКАТ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В БЕЛАРУСИ

Жигальская Лилия Олеговна *461*

ФАКТОРЫ ДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Зайцева Екатерина Викторовна *468*

ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Камеко Ольга Александровна *473*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В АПК БЕЛАРУСИ

Каращук Марина Николаевна *479*

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Карловская Галина Владиславовна *486*

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ НА ПРИМЕРЕ НОРВЕГИИ И ШВЕЦИИ

Киселевич Анастасия Игоревна *494*

СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ БГПУ)

Ковальчук Лидия Сергеевна, Тишевич Ксения Андреевна *499*

ОЦЕНКА РАЗРЫВА ВЫПУСКА КАК ИНДИКАТОРА НАПРАВЛЕННОСТИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА: СТИМУЛИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В БЕЛАРУСИ

Колесникова Ирина Витальевна *503*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА БЕЛАРУСИ

Колотухин Владимир Александрович *509*

КАЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ПРАКТИКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «БМЗ - УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ХОЛДИНГА «БЕЛОРУССКАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»

Коновалов Денис Леонидович *514*

ИННОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кудревич Наталья Вячеславовна *522*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Курбеко Наталья Анатольевна *528*

АНАЛИЗ ГОТОВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Лопатова Наталья Геннадьевна *533*

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Маслова Татьяна Сергеевна, Станиславчик Ирина Сергеевна *539*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИТОКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Назарова Наталия Владимировна *543*

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

Недведцкий Вадим Марьянович *547*

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ МЕР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Пашкевич Инга Васильевна *553*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Петренко Наталия Валерьевна *558*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Родевич Ольга Фёдоровна *564*

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ICO ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Романовский Юрий Юрьевич *570*

СИСТЕМНЫЙ ВЫЗОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО ИНКЛЮЗИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ДИЗРУПЦИИ РЫНКА ТРУДА ОТ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Романчук Алеся Юрьевна *573*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сакович Виктория Владимировна *577*

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ИННОВАЦИИ И ВИРТУАЛЬНЫЕ СЕТЕВЫЕ СТРУКТУРЫ – ДРАЙВЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Сенченко Василий Васильевич *585*

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Соломко Мария Викторовна *590*

ОСОБЕННОСТИ СУЩЕСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Трубицына Елена Владимировна *594*

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕСТНЫХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Цедрик Александр Вячеславович *600*

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Шамшур Анастасия Владимировна *605*

АРОМАМАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА

Шерстнева Ольга Михайловна, Николаева Юлия Николаевна *611*

МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ К ШОКОВЫМ ВОЗДЕЙСТВИЯМ

Шкуропадская Диана Борисовна *615*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГАМИ: СОЗДАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА

Юшко Ксения Юрьевна *620*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ОРШАНСКОМ РАЙОНЕ

Янкевич Елена Михайловна *626*

РАЗДЕЛ 1.
СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ, МОНЕТАРНЫЕ, ФИСКАЛЬНЫЕ, ИННОВАЦИОННЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

УДК 334.027

ПРОБЛЕМА ОСТАТОЧНОГО ДОХОДА В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ

PROBLEM OF RESIDUAL INCOME IN THE BELARUSIAN ECONOMY

Шебеко Константин Константинович

доктор экономических наук, профессор,
ректор Полесского государственного университета
Konstantin Shebeko, Dr, Professor, Polessky State University
e-mail: shebeko_kk@mail.ru

Аннотация. Обоснованы выводы о сложившихся в постсоветский период в экономике Беларуси проблемах управления компаниями с государственным участием. Для выяснения причин их формирования использованы категория «остаточный доход» и модели управленческого поведения, включающие модель управленческой выгоды, модель управленческой благоразумности и агентскую модель.

Используемая модель отношений государства и управляющего компанией с государственным участием базируется на некооперативной игре, исключающей обмен информацией между участниками.

Сделан вывод о наличии трех точек равновесия. Первая (равновесие по Штакельбергу): государство поддерживает рыночный уровень вознаграждения управляющему, управляющий присваивает остаточный доход неофициально, что приведет к формированию и росту внелегального сектора экономики. Вторая и третья точки равновесия совпадают (равновесие по Штакельбергу и равновесие по Парето): государство поддерживает рыночный уровень вознаграждения управляющему, управляющий не присваивает остаточный доход неофициально. Равновесие по Нэшу отсутствует, однако введение во взаимоотношения государства и управляющего фактора репутации государства позволяет остановиться на исходе, когда государство поддерживает рыночный уровень вознаграждения управляющему, управляющий не присваивает остаточный доход неофициально. Такое условие введено в модель исходя из основных положений теории справедливости.

Ключевые слова. Теория игр, экономика Беларуси, компании с государственным участием, остаточный доход, внелегальная экономика, модели управленческого поведения, модель управленческой выгоды, модель управленческой благоразумности, агентская модель, теория справедливости.

Abstract. Conclusions on the problems of managing state participation enterprises that have developed in the post-Soviet period in the Belarusian economy. To find out the reasons for their formation, we used the category of “residual income” and models of managerial behavior, including a model of managerial benefit, a model of managerial prudence and agent model.

The used model of relations between the state and state participation enterprise manager is based on a non-cooperative game that excludes the exchange of information between participants.

It is concluded that there are three equilibrium points. The first (Stackelberg equilibrium): the state maintains the market level of managerial remuneration, the manager appropriates the residual income informally, which will lead to the formation and growth of the illegal sector of the economy. The second and third equilibrium points coincide (Stackelberg equilibrium and Pareto equilibrium): the state maintains the market level of managerial remuneration, the manager does not appropriate residual income informally. There is no Nash equilibrium, however,

introducing the state's reputation into the relationship between the state and the manager allows us to dwell on the outcome, when the state maintains a market level of managerial remuneration, the manager does not appropriate residual income informally. Such a condition is introduced into the model based on the main provisions of the theory of justice.

Keywords. Game theory, economy of Belarus, state participation enterprises, residual income, extralegal economy, models of managerial behavior, model of managerial benefit, model of managerial prudence, agent model, theory of justice.

Открытый характер экономики Беларуси, представленной, в основном, компаниями с государственным участием, предполагает в качестве необходимого условия ее устойчивого развития обеспечение высокого уровня конкурентоспособности и делает актуальной проблему взаимоотношений принципала и агента, так как в качестве принципала выступает государство в лице уполномоченного органа управления [1].

Сформировавшаяся за годы независимости в Беларуси институциональная система может быть отнесена к типу гибридных, так как базируется одновременно на институтах, характерных как для рыночной, так и командной экономики [2].

Одновременное их действие усложняет условия функционирования экономических агентов в силу потенциального роста трансакционных издержек при их взаимодействии, что может в перспективе привести к стагнации и, как следствие, невозможности поддержания требуемого уровня жизни населения. В последние годы статистика фиксирует относительно невысокие темпы роста как в целом по стране, так и в разрезе регионов [3, с. 59].

Значительное внимание государственные органы в последнее время уделяют повышению эффективности мотивирования управляющих компаний с государственным участием, однако, заимствование из зарубежной практики инструментов мотивации вне контекста сформировавшейся в стране институциональной системы может привести к результатам, отличным от ожидаемых.

В качестве объекта исследования рассматриваются взаимоотношения государства в лице уполномоченного органа управления (принципал) и управляющего компанией с государственным участием (агент).

Анализ возможных подходов к решению данной проблемы и является предметом исследования.

Для анализа взаимоотношений принципала (государство в лице уполномоченного органа управления) и агента (управляющего компанией с государственным участием) в данном исследовании использован инструментарий теории игр. Также принят ряд допущений, базирующихся на признанных в научном сообществе моделях управленческого поведения и теории справедливости – одной из процессуальных теорий мотивации.

Значительную роль в обеспечении адекватного управления экономическими системами сыграла концепция остаточных прав и остаточных эффектов (residual claims and returns), разработанная А. Алчианом и Г. Демсецом в ходе исследования проблемы остаточного дохода в разных организациях. Они трактуют остаточные права как права на остаточный доход, а остаточные эффекты, по их мнению, формируют остаточный доход [4].

Такой подход в целом соответствует трактовке в институциональной экономике остаточного дохода как дохода, остающегося экономическому агенту, организующему процесс производства, после выплат остальным экономическим агентам, привлекаемым организатором в рамках данного производственного процесса. Право на него получает собственник фирмы (организатор процесса) [5, с. 187].

В рамках нашего анализа мы исходили из того, что, во-первых, деятельность собственника в отличие от других экономических агентов сопряжена с риском. Он несет ответственность за возможные убытки. Во вторых, мы полагаем, что источник остаточного дохода имеет синергетическую природу и возникает как результат усилий организатора процесса.

В качестве одной из предпосылок нами использован подход, предложенный А.Н. Сухаревым, который подразделяет присвоение остаточного дохода на официальное (формальное) и неофициальное (неформальное). «Официальное — присвоение остаточного дохода лицами, которые имеют по закону на это право, а неофициальное — не обладающими таким правом. Неофициальное присвоение дохода может осуществляться в виде более высокой (по сравнению с рыночной

величиной) оплаты труда для различных категорий работников, получения взяток, откатов, неправомерного завладения имуществом организации и пр.» [6].

Ключевыми в рамках нашего анализа для используемых моделей управленческого поведения, включающих модель управленческой выгоды, модель управленческой благоразумности и агентскую модель, выступают следующие положения. Во-первых, как собственники, так и управляющие действуют рационально и, следовательно, пытаются максимизировать свою личную выгоду. Во-вторых, предполагается наличие противоречий между интересами собственников и интересами управляющих.

Так, модель управленческой выгоды описывает поведение собственников как стремление максимизировать стоимость фирмы, а управляющие в соответствии с данной моделью больше заинтересованы в получении личных благ.

Модель управленческой благоразумности предполагает, что управляющие получают возможность максимизировать личные блага при условии, что они обеспечивают уровень прибылей, достаточный для выплат приемлемых доходов собственникам и развития компании, а личные интересы управляющих представляют заработная плата и другие формы выплат, уровень социального капитала и профессиональной подготовки подчиненных им сотрудников, широта полномочий в управлении компанией и не связанные с доходом блага (управленческие привилегии).

Агентская модель предполагает, что управляющие, преследуя свои интересы, могут проводить политику, направленную на формирование их личного имиджа и гарантирующую продвижение по служебной лестнице, способны принимать решения в целях личного обогащения в ущерб интересам компании, могут уклоняться от принятия решений, полезных для компании, но сопряженных с риском и, следовательно, опасных для карьерного роста. Управляющие также могут допускать излишества: персональные офисные помещения, престижные автомобили и престижные клубы за счет компании. В силу асимметрии информации собственники могут не знать о такой деятельности управляющих, и, следовательно, не могут принять корректирующих мер.

Таким образом, возможности обеспечить прямую связь вознаграждения управляющего (его доходов) и результативности принимаемых им решений весьма ограничены. У управляющего всегда будет возможность и стремление объяснить положительные итоги работы компании своими усилиями. Используя же асимметрию информации, он может весьма успешно объяснить получение отрицательных результатов (например, убыточность компании) независящими от него обстоятельствами. Ситуация по вполне понятным причинам становится еще более сложной в компаниях с государственным участием, так как выполнение государством функции принципала, как правило, происходит сравнительно менее эффективно.

Использование инструментария теории игр в данном исследовании позволило учесть взаимообусловленность поведения экономических агентов. Важным допущением в нашем анализе является то, что агенты могут принимать решения в рамках различных моделей ограниченной рациональности, следовательно, полная рациональность не является необходимым условием прогнозирования их поведения [7].

В рамках данного анализа использована общепринятая трактовка точек равновесия во взаимодействиях экономических агентов [8, с 76-77]. Под равновесием по Нэшу понималась такая ситуация, когда избранная стратегия агента является лучшим ответом на действия другого экономического агента, т.е. обеспечивает ему максимизацию полезности. В отличие от равновесия по Нэшу равновесие по Штакельбергу существует всегда, так как предполагается временной лаг в принятии решений экономическими агентами: каждый принимает решение, уже имея полную информацию о решении другого агента. Для точки равновесия по Парето принималось условие, предполагающее невозможность увеличения полезности одного экономического агента, не уменьшая при этом полезности другого.

Используемая модель построена в рамках некооперативной игры, исключающей взаимный обмен информацией между участниками. Предполагалось, что у управляющего компанией с государственным участием есть два варианта действий — присваивать остаточный доход неофициально или не присваивать остаточный доход неофициально. Государство, выполняющее функцию принципала во взаимодействии с управляющим, может поддерживать рыночный уровень возна-

граждения управляющему в форме заработной платы и других выплат, воспринимаемый им как справедливое вознаграждение, или не поддерживать рыночный уровень вознаграждения управляющему. Такое условие базируется на основных положениях теории справедливости — одной из признанных в научном сообществе процессуальных теорий мотивации. Данная теория утверждает, что экономические агенты субъективно подходят к определению своего вознаграждения по отношению к затрачиваемым усилиям и сравнивают его с вознаграждением других экономических агентов, выполняющих аналогичные функции. В качестве реакции на данные оценки экономические агенты либо корректируют уровень предпринимаемых усилий, либо пытаются изменить размер получаемого вознаграждения.

Соотношение уровня доходов принципала и агента при различных вариантах их взаимодействия устанавливалось на основе общепринятых допущений.

Анализ решения позволяет сделать выводы о наличии трех точек равновесия. Первая, равновесие по Штакельбергу. Вариант взаимодействия: государство поддерживает рыночный уровень вознаграждения управляющему, управляющий присваивает остаточный доход (частично) неофициально. Следует заметить, что этот вариант приведет к формированию и росту внелегального сектора экономики [9, с.101-106]. Отрицательные последствия такого сценария очевидны, так как они не только подрывают базовые институты, координирующие взаимодействие экономических агентов, но и ведут к усиливающейся тенденции перехода экономических агентов во внелегальный сектор в силу увеличивающегося налогового бремени для остающихся в легальном секторе экономики как реакции государства на снижение поступлений в бюджет.

Вторая также представляет равновесие по Штакельбергу. Государство поддерживает рыночный уровень вознаграждения управляющему, управляющий не присваивает остаточный доход неофициально.

Третья точка представляет равновесие по Парето. Государство поддерживает рыночный уровень вознаграждения управляющему, управляющий не присваивает остаточный доход неофициально. Равновесие по Нэшу отсутствует, однако введение во взаимоотношения государства и управляющего фактора репутации государства позволяет остановиться на исходе, когда государство поддерживает рыночный уровень вознаграждения управляющему, а управляющий не присваивает остаточный доход неофициально.

Таким образом, можно сделать вывод, что сложившаяся в Беларуси практика управления компаниями с государственным участием предполагает наличие риска роста внелегального сектора экономики. Этот риск может быть снижен в случае использования во взаимоотношениях государства и управляющего репутации государства и поддержания адекватного уровня вознаграждения управляющих компаниями с государственным участием.

Литература

1. Шебеко, Д.К. Сценарии развития белорусской экономики: институциональный анализ // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – №1А. – С. 585-597.

2. Shabeka, D.K. Quality Assessment of The Institutional Systems of Estonia, Lithuania, Poland and Belarus // Экономика и банки. – 2019. – №1. – С. 116-124.

3. Шебеко, К.К. Развитие регионов Беларуси: тренды, проблемы регулирования и сценарии // Экономика и банки. – 2018. – №1. – С. 53-61.

4. Alchian A., Demsets H. Production, Information Costs, and Economic Organization. American Economic Review. – 1972. – No. 62. – Pp. 777–795.

5. Институциональная экономика. Новая институциональная теория: учебник / под. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2006. С. 416.

6. Сухарев, А.Н. Остаточный доход в системе экономических отношений (институциональный подход) // Финансы и кредит. 2014. №41 (617). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ostatochnyy-dohod-v-sistemeekonomicheskih-otnosheniy-institutsionalnyy-podhod (дата обращения: 06.11.2019).

7. Шебеко, Д.К. Модели ограниченной рациональности и их роль в трансформации белорусской экономики // Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 2. С. 219-230.

8. Олейник, А.Н. Институциональная экономика— М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.

9. Шебеко, К.К. Формирование рынка продовольствия в Беларуси: теоретико-методологический аспект: Монография / Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований – Мн.: ИООО «Право и экономика». 2003. – 179 с.

УДК 339.5

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE EXPORT OF GOODS AND SERVICES OF BYELORUSSIA

МЕДВЕДЕВ ВИТАЛИЙ ФЕДОСОВИЧ

член-корр. НАН Беларуси, доктор экономических наук,
профессор, зав. сектором мировой экономики
Центра мировой экономики Института экономики НАН Беларуси

ПОЧЕКИНА ВИТАЛИНА ВИТАЛЬЕВНА

кандидат экономических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник сектора мировой экономики Центра мировой экономики
Института экономики НАН Беларуси

ТКАЛИЧ ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВНА

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой системного анализа Института повышения квалификации БГУ
V.F.Medvedev, member-correspondent of NAS of Belarus, the Doctor of Economics, the professor, the chief of sector of the world economy of the
Center of world economy of Institute of Economy of NAS of Belarus
V.V.Pochekina, Cand. Econ. Sc., Ass.Prof.., the leading research assistant of sector of world economy of the Center of the world economy of Institute of Economy of NAS of Belarus
e-mail: window58@mail.ru
T.A.Tkalich, the Doctor of Economics, the professor, leader of the department of the system analysis of institute of improvement of professional skills BSU
e-mail: informatika@tut.by

Аннотация. Рассмотрены перспективные направления развития экспорта, предложены варианты прогноза, сформулированы условия инновационной устойчивости экспорта товаров и услуг РБ.

Ключевые слова. Внешняя торговля, ВТО, географическая концентрация, источники успешного развития белорусской экономики.

Abstract. Perspective directions of development of export are considered, forecast variants are offered, formulated innovative stability of export of goods and services.

Keywords. Foreign trade, the WTO, geographical concentration, sources of successful development of the Belarus economy.

Важнейшим фактором обновления концептуальных основ регулирования суверенитета в области международных экономических отношений (МЭО) Республики Беларусь в условиях интеграции страны в мировую экономику и в перспективе присоединения Республики Беларусь ко Всемирной торговой организации (ВТО) является одной из предпосылок эффективности ее членства в условиях повышения открытости экономики, что требует снижения возрастающих внешнеэкономических рисков.

В условиях интеграции в глобализирующуюся мировую экономику на факторы и виды внешнеэкономических рисков влияет модификация глобального процесса воспроизводства, про-

являющаяся в значительном отставании развития производственного (реального) сектора экономики от роста финансового сектора.

Опыт Республики Беларусь по применению традиций мирового хозяйствования позволяет оптимизировать из года в год свою ***внешнеэкономическую политику***. Об уровне бизнес-привлекательности и конкурентоспособности национальной экономики свидетельствует рост позиций страны в ряде международных экономических рейтингов – Doing business (с 106 позиции в 2006 г. до 37 в отчете 2019 г.).

Основными принципами внешнеэкономической политики являются: многовекторность и экономическая эффективность сложившегося международного разделения труда и рынков товаров и услуг; стимулирование и обеспечение условий роста экспорта; осуществление внешних государственных заимствований в пределах лимита внешнего государственного долга Республики Беларусь, установленного законодательством; развитие экспорта высоких технологий и содействие импорту высоких технологий в целях ускоренного развития национальной экономики; защита интересов организаций и индивидуальных предпринимателей-резидентов Республики Беларусь на внешнем рынке; обеспечение доступа к источникам сырья и товарам, производство которых невозможно, либо неэффективно в Республике Беларусь и др. (рис. 1).

Рисунок 1 – Принципы внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь

При этом выявлены основные направления реализации суверенитета в этой сфере: от совершенствования государственной политики, создания благоприятных условий для участия белорусских товаров (работ, услуг) в международном торгово-экономическом обороте до развития

экспорта высоких технологий и обеспечения доступа к источникам сырья и товарам, производство которых невозможно либо неэффективно в Республике Беларусь (рис. 2).

Рисунок 2 – Основные направления реализации национального суверенитета в сфере внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь

Потенциал политики раскрыт в разработанной исследователями НАН Беларуси внешнеэкономической стратегии РБ на долгосрочную экономическую перспективу. Для изменения сложившейся ситуации в условиях финансово-экономического кризиса намечен устойчивый рост экспортного потенциала белорусской экономики с одновременным обеспечением положительного сальдо во внешнеэкономической деятельности. Ставится цель увеличить объемы экспорта товаров и услуг преимущественно за счет интенсивных факторов (инноваций, повышения качества систем управления и человеческого капитала), повышения конкурентоспособности по качеству белорусской продукции. Все это обуславливает расширение географической структуры экспорта, включая освоение быстрорастущих и перспективных рынков – азиатского и латиноамериканского. Улучшение товарной структуры экспорта потребует модернизации производства и роста доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в экспорте (в настоящее время более 40% экспорта составляют сырьевые товары).

Требуется совершенствование инфраструктуры внешнеэкономической деятельности за счет приоритетного развития современных услуг, внедрения электронной торговли, создания совместных предприятий сервисных центров, торговых домов и эффективной товаропроводящей сети. При этом

сформулированы приоритетные направления, четко названы инструменты реализации разработанной стратегии. Диапазон их велик и охватывает планы от создания национального института по продвижению экспорта в форме международного агентства (корпорации) до вступления в ВТО с соответствующим совершенствованием нормативно-правовой базы внешней торговли в направлении либерализации в соответствии с нормами и правилами ВТО (рис. 3).

Рисунок 3 – Цели и задачи реализации внешнеэкономической стратегии Республики Беларусь в долгосрочной экономической перспективе

Оптимизация внешнеэкономической политики включает в себя дальнейшее развитие международной торговли. Выход национального хозяйства Беларуси из кризисного состояния, формирование стабильного экономического и социального развития правомерно связывается с опорой на внутренние факторы роста, более последовательным и эффективным их использованием

в сочетании с внешними факторами. Соблюдение этого требования и отражено в основных направлениях формирования стратегии реализации суверенитета в сфере международной торговли на принципах многосторонней системы регулирования ВТО. Они включают целый ряд принципов (от торговли без дискриминаций, либерализации, конкуренции для разрешения торговых споров путем консультаций), которые послужат делу дальнейшего развития на новых принципах межхозяйственных, производственно-экономических и интеграционных связей.

Основные направления реализации суверенитета в сфере ***международного экономического сотрудничества*** включат в себя целый ряд позиций, которые позволят повысить конкурентоспособность белорусской экономики и преодолеть ее уязвимость от возможных факторов нестабильности мировых рынков (рис. 4).

Рисунок 4 – Основные направления реализации суверенитета
в сфере международного экономического сотрудничества

Как показало время, кризис усилил роль развивающихся рынков. В числе динамичных центров роста, которые к тому же избежали спада, оказались не только Китай, но еще и Индия, Бразилия. Произошло постепенное изменение роли отдельных регионов в мировой торговле товарами. Значительно сократилась доля стран Северной Америки: возросла роль и доля в мировом экспорте стран Азии, а также стран Ближнего Востока. Произошла существенная перестановка сил среди ведущих государств по объемам экспорта. Мировым лидером в экспорте товаров с 2009 г. стал Китай с объемом экспорта в 1,2 трлн долл. или 9,6% мирового экспорта. Укрепили свои позиции в международной торговле товарами европейские страны. В десятку лидеров вошли Германия (2-е место), Нидерланды (5-е место), Франция (6-е место), Италия (7-е место),

Бельгия (8-е), Великобритания (10-е). В число лидеров вошли также Япония (4-е место) и Южная Корея (9-е место). С учетом этих перемен и решается задача диверсификации экспорта, географии рынков сбыта. Так расширяется география создания совместных предприятий за рубежом с концентрацией усилий на создании материало- и энергоемких производств, приближенных к источникам сырья (в Китае, странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии).

Реализация национального суверенитета тесно увязана с четырехуровневой системой экспорта во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь (рис. 5). Первый верхний уровень образуют Национальная программа развития экспорта на указанный период и ежегодно разрабатываемые планы по ее выполнению. Выполнение программ развития экспорта на втором, третьем и четвертом уровнях непосредственно адресовано государственным специализированным органам внешних сношений. Работа осуществляется посредством проникновения в экономику других государств через кооперацию, создание сборочных производств, перенос технологических достижений, участие в общегосударственных и региональных программах наравне с местными производителями.

Рисунок 5 – Четырехуровневая система реализации национального суверенитета во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь

Развитие внешней торговли является одним из приоритетных направлений белорусской экономики – растущий экспорт является гарантией устойчивости и национальной стабильности. Однако в условиях мирового экономического кризиса, сужения традиционных рынков сбыта,

поиск новых направлений реализации белорусских товаров можно назвать одним из условий выживания экономики.

Успешное развитие белорусской экономики и интеграция страны в мировую хозяйственную систему во многом зависит от целенаправленной деятельности по развитию экспорта всех внешнеполитических и внешнеторговых государственных структур, профессиональных и общественных союзов и ассоциаций. В настоящее время приоритетом в развитии экспорта является увеличение доли высокотехнологичной наукоемкой продукции и квоты услуг.

Перспективными направлениями развития экспорта в настоящий момент также видятся возможности, связанные с вступлением Республики Беларусь в Таможенный союз с Россией и Казахстаном, перспективами вступления во Всемирную торговую организацию.

Вступление Республики Беларусь в ВТО обеспечит доступ товаров белорусских производителей к рынкам более 140 государств мира, уменьшит вероятность частых изменений в торговой политике Беларуси, улучшит ее открытость и понимание со стороны торговых партнеров, даст возможность использовать правила ВТО для продвижения своих торгово-экономических интересов путем эффективного участия в многосторонних торговых переговорах.

Вместе с тем вступление Республики Беларусь в ВТО накладывает обязательства придерживаться принципов справедливой конкуренции, что в международно-правовых соглашениях ВТО сводится к правилам, ограничивающим действия государства в части поддержки отечественных производителей и экспортеров.

Прогноз показателей внешней торговли выполнен на основе методики авторов, предложенной в [2].

Прогноз показал, что в сложившейся тенденции развития экономики и с учетом угроз и уровня инфляции к 2025 году оборот внешней торговли товарами Беларуси даже по самому пессимистическому прогнозу увеличится на 4,3%, по оптимистическому прогнозу прирост составит 4,9%.

Приоритетными направлениями развития экспорта услуг по-прежнему остаются транспортно-логистические, услуги связи и в области туризма.

Основным возможным источником профицита (уменьшения дефицита) и статьей экспорта являются природные ресурсы. Удельный рост экспорта природных ресурсов мог бы улучшить динамику роста. Однако в этом есть свои минусы – не стать сырьевой экономикой по примеру России. Сальдо торговли услугами положительное, но общий объем явно недостаточен.

Построение прогнозов развития показателей экспорта и импорта услуг подразумевает формирование предположений об условиях внешнеэкономической деятельности и представлений о будущей общеэкономической ситуации в стране.

В ходе разработки прогнозов был выявлен ряд источников, определяющих реалистичность достижения указанных эффектов:

1. Эффекты за счет интеграционного фактора:

- усиление взаимной торговли будет обеспечиваться за счет постепенной ликвидации барьеров и ограничений и создания условий для роста деловой активности;
- диверсификация ассортимента производимых товаров и услуг, а также реализация на совместной основе стран ЕАЭС инфраструктурных, промышленных, инновационных и других проектов стимулирует рост экспорта и сокращение доли импорта из третьих стран;
- экономически выгодно осуществлять интеграционную разработку и внедрение инноваций, а также на совместной основе реализовывать инфраструктурные проекты; интеграция способствует дополнительному притоку прямых иностранных инвестиций (взаимных и из третьих стран);
- большим интеграционным потенциалом обладают сферы экономики, обеспечивающие мультипликативный эффект – транспорт, энергетика, финансовый рынок и др.
- перспективно сотрудничество в сферах, обладающих перспективами долгосрочного роста доли на внутреннем и внешнем рынках – темпы ликвидации барьеров и минимизации изъятий и ограничений могут способствовать ускоренному росту взаимной торговли и взаимных инвестиций, уровень координации регуляторного воздействия создаст дополнительные стимулы

для развития отдельных сфер экономики (промышленности, агропромышленности, транспортной сферы), степень гармонизации законодательства и унификации условий ведения бизнеса формирует благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат.

2. Расширение внешней торговли обеспечивается при приоритетном инвестировании в производство пищевых продуктов, производство транспортных средств и оборудования, а также в текстильное и швейное производство для опережающего роста экспорта товаров над импортом.

3. Как экспортным потокам, так и импортным, свойственна высокая географическая концентрация (в экспорте: 80% поставок приходится на долю 7-5% стран-импортеров, 90% поставок – 38-10% стран-импортеров; в импорте: 80% закупок приходится на долю 4-6% стран-экспортеров, 90% закупок – 12-17% стран-экспортеров. Это указывает на слабую страновую диверсификацию внешней торговли Беларуси и усиление зависимости ее от состояния экономики стран – основных торговых партнеров. В качестве рекомендации можно предложить постепенную переориентацию экспорта белорусских товаров с рынков Российской Федерации и Европейского союза на рынок стран Юго-Восточной Азии.

4. В последние годы в структуре белорусского товарного экспорта происходил ряд неблагоприятных изменений, в первую очередь связанных с повышением его товарной концентрации из-за увеличения доли ключевых товаров в общем объеме их поставок на внешние рынки. Это свидетельствует о росте уязвимости экспорта Республики Беларусь от изменений, происходящих на мировых рынках, ограниченного числа товаров (прежде всего нефтепродуктов, калийных удобрений и молочных продуктов). В качестве рекомендации можно предложить постепенное увеличение доли высокодоходных товаров в объеме экспорта товаров Республики Беларусь в среднесрочной перспективе.

5. За последние шесть лет наиболее эффективными экспортно-импортные потоки были по группе «продовольственные товары и инвестиционные»; менее эффективными – «промежуточные», наименее эффективными – «непродовольственные товары», из чего следует рекомендация о приоритетном инвестировании в производство продовольственных и инвестиционных товаров для увеличения эффективности товарной структуры внешней торговли Республики Беларусь.

Литература

1. Внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/statistics/ForeignTrade/ – Дата доступа: 04.10.2019.

2. Медведев В.Ф. Экспорт в системе реализации стратегии национального суверенитета Республики Беларусь / В.Ф. Медведев, В.В Почекина, Т.А. Ткалич. – Минск: Право и экономика. – 2017. – 194 с.

УДК 336.7

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В СИСТЕМЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

INSTITUTIONAL INSTRUMENTS IN THE SYSTEM OF MACROECONOMIC REGULATION

Лученок Александр Иванович

доктор экономических наук, профессор,
заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики
Института экономики НАН Беларуси

Luchenok Alexander, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Macroeconomic and Financial Policy The Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: a.luchenok@gmail.com

Аннотация. Сформулирована цель проведения институциональной политики и ее задачи. Дана трактовка сущности институциональных инструментов, разработана их классификация. Выделены четыре группы институциональных инструментов: правовые, экономические, идеологические и пропагандистские. Даны рекомендации по применению институциональных инструментов на макроэкономическом уровне.

Ключевые слова. Институты, институциональная политика, институциональные инструменты, интересы, макрогруппы, макроэкономика, согласование.

Annotation. The goal of institutional policy and its objectives are determined. The definition of institutional instruments is given and their classification is developed. Four groups of institutional instruments are identified: legal, economic, ideological and propaganda. Recommendations to use institutional instruments at the macroeconomic level are given.

Keywords. Institutions, institutional policy, institutional instruments, interests, macrogroups, macroeconomics, coordination.

В экономической литературе термин «инструмент» обычно используется без определения. Предполагается, что он интуитивно понятен и трактуется как способ достижения поставленной цели. В финансовом толковом словаре на макроэкономическом уровне под инструментом понимается «средство, которое используется правительством для достижения своих макроэкономических целей. Например, процентные ставки и денежная масса (money supply) могут рассматриваться как инструменты для достижения стабильных цен, а государственные расходы и налогообложение могут рассматриваться как инструменты, направленные на достижение полной занятости» [1].

Специфика институциональной политики заключается в регулировании социально-экономических отношений в обществе, прежде всего, на основе совершенствования и создания новых формальных норм (правил). Институциональная политика обеспечивает также воздействие на неформальные нормы, обеспечивая их согласование с формальными правилами, ориентируя на реализацию целей социально-экономической политики в Республике Беларусь. Таким образом, инструментами проведения институциональной политики являются меры по изменению формальных правил с соответствующей корректировкой неформальных институтов.

Совершенствование и принятие новых институтов обычно реализуется через изменение законодательной базы, то есть применение правовых институциональных инструментов. Они являются неотъемлемой частью совершенствования институциональных отношений.

Однако правовые инструменты являются лишь заключительной фазой совершенствования отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ. В этом случае необходимо использовать различные способы (инструменты)

формирования бюджета, организации денежного обращения, инвестирования средств в экономику, финансирования домашних хозяйств и т.д. В результате правомерно говорить об экономическом блоке институциональных инструментов.

Для институциональных преобразований недостаточно рассчитать, например, экономически целесообразный размер увеличения оплаты жилищно-коммунальных расходов (экономический инструмент) и принять соответствующий указ (правовой инструмент). Такая попытка институциональных преобразований в белорусской институциональной системе может оказаться конфликтной и малорезультативной. Поэтому уже сейчас Международный валютный фонд, Всемирный банк и зависимые от них организации (в том числе так называемые «независимые» исследовательские юридические лица) проводят активную пропаганду целесообразности такого указа. То есть для того, чтобы общество согласилось с принятием непопулярных мер, необходимо использовать пропагандистские институциональные инструменты.

Эффективность пропагандистских мероприятий существенно повышается при наличии идеологической основы агитации в виде идеологических институциональных инструментов. Но отождествлять пропаганду с идеологией нельзя, поскольку они могут существенно различаться в своей направленности. В частности, в основе идеологии белорусского государства лежит обеспечение высокого уровня жизни населения, а попытки ангажированных пропагандистов обосновать целесообразность многократного повышения тарифов ЖКХ с возможным доведением конфликта населения и властей до «цветной революции» не соответствуют государственным идеологическим установкам.

Таким образом, вся совокупность институциональных инструментов может быть условно разделена на четыре группы:

– правовые;
– экономические;
– идеологические;
– пропагандистские.

При применении указанных институциональных инструментов следует предварительно определиться с ожидаемыми результатами, то есть необходимо выделить основную цель и задачи проведения институциональной политики.

Цель институциональной политики мы формулируем как обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития страны на основе стимулирования развития национальной экономики, согласования экономических интересов основных социальных макрогрупп. Отсюда вытекают основные задачи проведения эффективной институциональной политики.

Первая задача – обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития.

Вторая задача – стимулирование экономического роста, выраженного в показателе динамики валового внутреннего продукта (или аналогичного показателя) с учетом улучшения показателей, определяющих качественные характеристики этого экономического роста.

Третья задача – обеспечение согласования интересов основных социальных макрогрупп.

По нашему мнению, в современных условиях проблемы белорусской экономики обусловлены, прежде всего, разнонаправленностью интересов основных социальных макрогрупп. Поэтому в создавшейся обстановке необходим упор на разработку институциональных инструментов, обеспечивающих реализацию третьей задачи институциональной политики – обеспечение согласования интересов основных социальных макрогрупп. Достигнуть такого согласования достаточно сложно, поскольку оно предполагает деление ограниченных ресурсов между различными социальными группами, руководствующимися своими интересами. В условиях отказа от директивного планирования и распределения материальных ресурсов на основе балансов производства и потребления в настоящее время первоочередную роль имеет распределение финансовых (в том числе кредитных) ресурсов.

Исходя из необходимости реализации основных задач институциональной политики, определяется и система институциональных инструментов. В общем плане эта система должна

выполнять стимулирующую функцию. При этом стимулирование может осуществляться как поощрением, так и принуждением (не случайно термин «стимул» произошел от латинского слова «stimulus», обозначавшего заостренный наконечник для воздействия на рабов и животных). При этом поощрение может осуществляться в форме предоставления экономических благ (денег и материальных ценностей) и/или морального стимулирования. Важной формой стимулирования работников к получению высоких результатов является обеспечение для них условий для самовыражения. В связи с этим можно считать, что инструментами институционального воздействия являются все меры административного, экономического и морального воздействия на акторов общественных отношений в целях получения заданных результатов. Однако такой общий подход будет малопродуктивным в аспекте выработки конкретных рекомендаций по применению институциональной политики для решения стоящих перед обществом проблем.

Практика показывает, что сбалансированное развитие отдельных секторов может быть обеспечено за счет замедления развития в других сферах национальной экономики и общего снижения темпов экономического развития. В частности, для обеспечения устойчивости в монетарной сфере Национальный банк Республики Беларусь ограничил кредитование реального сектора экономики, в результате чего темпы развития промышленности, сельского хозяйства, строительства снизились из-за недостатка кредитных ресурсов. Хотя представители Национального банка Республики Беларусь говорят об обеспечении финансовой стабильности в стране, на самом деле они создали относительную устойчивость только в денежно-кредитном обращении, а предприятия реального сектора испытывают серьезный дефицит финансовых ресурсов.

Подход Национального банка противоречит документу Международного валютного фонда «Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению», в котором указано, что «финансовая система состоит из институциональных единиц и рынков, которые взаимодействуют между собой, обычно сложным образом, в целях привлечения средств для инвестиций и обеспечения работы механизмов финансирования коммерческой деятельности, в том числе платежных систем» [2, с. 11]. При этом оговаривается, что «институциональная единица представляет собой структуру, такую как домашнее хозяйство, корпорация или государственное учреждение, которая может от своего имени владеть активами, принимать обязательства, осуществлять экономическую деятельность и проводить операции с другими структурами» [2, с. 11]. Следовательно, при оценке состояния финансовой устойчивости национальной экономики необходимо учитывать и обеспеченность денежными средствами организаций реального сектора экономики и домашних хозяйств.

Национальный банк Республики Беларусь ориентирован на сокращение темпов инфляции за счет ограничения денежной массы и не имеет достаточных стимулов для содействия развитию других социальных макрогрупп за счет увеличения денежного предложения. Поэтому он фактически прекратил предоставление ссуд организациям, не способным вовремя рассчитаться по ранее выданным кредитам.

В то же время предприятия реального сектора экономики перечисляют значительную часть своих доходов банкам для погашения ранее выданных кредитов и процентов по ним. Так, за 9 месяцев 2019 г. крупные и средние предприятия Беларуси направили на погашение кредитов и займов 48,1 млрд BYN (рост по сравнению с предшествующим периодом 12,3 %). На погашение кредитов предприятия промышленности направили 30,3 млрд BYN (+9,1 %) и кредитная нагрузка на промышленность составила 33,1 % от выручки [3]. Учитывая необходимость компенсации материальных затрат, которые в 2018 г. составили в среднем по промышленности 77,2 % от всех производственных затрат [4, с. 276], следует признать, что в распоряжении организаций промышленности остается минимальная величина добавленной стоимости, что приводит к стагнации этого вида экономической деятельности. Такая ситуация обостряет противоречия интересов реального и банковского секторов национальной экономики.

Такое противоречие отражено в фундаментальных положениях монетарной и институциональной теорий. Монетаристы считают, что важнейшей целью экономического развития является поддержание денежно-кредитной сбалансированности. В «Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2020 год» Национальный банк Республики Бела-

русь обещает «содействовать устойчивому и сбалансированному развитию экономики Республики Беларусь посредством обеспечения ценовой и финансовой стабильности» [5]. При этом возникают два замечания. Во-первых, специалисты Национального банка путают финансовую стабильность (в которую следует также включать финансовую устойчивость конкретных предприятий и организаций) с монетарной стабильностью, которую Национальный банк действительно обеспечивает. Во-вторых, деятельность Национального банка в основном соответствует лишь первому принципу институциональной политики, выраженному в необходимости обеспечения устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития. В то же время игнорируются две другие задачи проведения эффективной институциональной политики: стимулирование экономического роста и согласование интересов основных социальных макрогрупп. Для преодоления возникших противоречий необходимы не только процедуры медиации (добровольного согласования) интересов, но и принятие решения по сбалансированию интересов на высшем государственном уровне.

Основные выводы.

– Сформулирована цель проведения институциональной политики как обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития страны на основе стимулирования развития национальной экономики и согласования экономических интересов основных социальных макрогрупп.

– Определены основные задачи проведения эффективной институциональной политики: (а) обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития; (б) стимулирование экономического роста с улучшением качественных показателей; (в) согласование интересов основных социальных макрогрупп.

– Определена сущность институциональных инструментов как конкретных действий юридического, экономического, идеологического и пропагандистского характера в целях изменения формальных и неформальных норм и правил, регулирующих сложившиеся социально-экономические отношения в обществе в целом и в экономике в частности.

– Разработана классификация институциональных инструментов по признаку специфики воздействия на акторов общественных отношений. Вся совокупность институциональных инструментов разделена на четыре основные группы: правовые; экономические; идеологические и пропагандистские.

Литература

1. Финансы. Толковый словарь. 2-е изд. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Брайен Батлер, Брайен Джонсон, Грэм Сидуэл и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. – 2000.

2. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению – Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007 год. – 312 с.

3. Кто в Беларуси каждый месяц платит миллиарды по банковским кредитам? [Электронный ресурс] – Режим доступа : https://banki24.by/news/3780-kto-v-belarusi-kazhdyy. –Дата доступа : 14.10.2019.

4. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2019. – Минск: Национальный статистический комитет, 2019. – 471 с.

5. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2020 год. Утверждено Указом Президента Республики Беларусь 31.10.2019 № 402 [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.nbrb.by/legislation/documents/ondkp2020.pdf. – Дата доступа : 15.10.2019.

УДК 332.02

КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ

COMPETITIVE POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF REGIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE INNOVATIVE ENVIRONMENT

Сенько Анна Николаевна

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры управления экономическими системами Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Senko Anna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of economic systems management of the Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus

e-mail: annasenko1@rambler.ru

Аннотация. В статье представлены результаты исследования особенностей формирования конкурентного потенциала региональной экономики в контакте развития инновационных процессов и расширения межрегионального сотрудничества. Обосновано влияние факторов формирования конкурентного потенциала на повышение уровня конкурентоспособности экспортной продукции Республики Беларусь в ЕАЭС. Предложен методологический подход к определению перспектив развития региональной экономики с учетом факторов структуры, качества и источников формирования конкурентного потенциала.

Ключевые слова. Развитие регионов. Конкурентоспособность региона. Конкурентный потенциал. Конкурентные преимущества. Инновационный потенциал. Межрегиональное сотрудничество.

Abstract. The article presents the results of research of features of formation of competitive potential of the regional economy in the contact of development of innovative processes and expanding regional cooperation. The influence of factors of formation of competitive potential on increase of level of competitiveness of export production of Republic of Belarus in the EAEU is proved. A Methodological approach to determining the prospects for the development of the regional economy, taking into account the factors, structure, quality and sources of competitive potential formation, is presented.

Keywords. Regional development. The competitiveness of the region. Competitive potential. Competitive advantages. Innovative potential. Interregional cooperation.

Инновационное развитие регионов и эффективное использование конкурентных преимуществ в современных условиях является важным и необходимым условием решения стратегических задач устойчивого социально-экономического Республики Беларусь. В свою очередь эффективность мер региональной политики зависит от возможностей для использования конкурентного потенциала в современной рыночной среде, формируемого путем развития инновационных процессов и создания на их основе конкурентных преимуществ. Факторы конкурентных преимуществ учитываются в механизме государственного регулирования, поскольку они позволяют согласовывать применяемые управленческие инструменты с функциональными возможностями и характеристиками потенциала развития каждого региона. Анализ зарубежного опыта показывает, что данные факторы систематически выявляются и используются системой государственного управления при выборе приоритетов экономического развития [1; 2; 11-14]. Это свидетельствует, что эти факторы должны быть учтены при формировании системной основы обеспечения экономического суверенитета страны и выработки политики стимулирования торгово-экономической политики регионов [6-9].

Согласно подходам отечественных и зарубежных ученых, исследование факторов, связанных с формированием и использованием конкурентных преимуществ регионов, опирается на концептуальную основу инновационного развития страны и ее территорий, а также теоретическую основу образования инновационно-промышленных кластеров с учетом специализации экономики региона [10-17; 20]. В соответствии с этим разрабатываются управленческие решения по созданию в регионах высокотехнологичных экспортоориентированных производств [19-21].

Поэтому выявление и идентификация региональных конкурентных преимуществ имеет важное значение для прогнозирования перспективных направлений и выбора стратегических ориентиров регионального развития Республики Беларусь.

Проведенный анализ основных аспектов формирования конкурентного потенциала и идентификации конкурентных преимуществ показал, что, во-первых, конкурентное преимущество региона носит относительный характер и проявляется в процессе межрегиональной и международной конкуренции. Соответственно, понимание этой особенности позволяет выделить конкурентный потенциал как значимый управляемый объект в механизме повышения конкурентоспособности и управлении торгово-экономической деятельностью региона. Во-вторых, создание долгосрочных конкурентных преимуществ региона связано с инновационными факторами, обеспечивающими повышение производительности труда в различных сферах региональной экономики расширения высокотехнологичного сектора. В-третьих, использование конкурентного потенциала, созданного на основе распространения инноваций в производственном секторе региональной экономики, приводит к активизации процессов развития интеллектуального и социального капитала. Следствием этого становится рост уровня интеллектуализации региональной экономики и повышение качества жизни населения. Также принципы учета взаимосвязи инновационных факторов и конкурентного потенциала развития экономических систем различных уровней согласуются с методологическими положениями, заложенными в отчете IMD (Institute of Management Development) о глобальной конкурентоспособности (The IMD World Competitiveness Yearbook). В нем конкурентоспособность рассматривается как способность стран к институциональным трансформациям (создание и поддержка благоприятной для устойчивого социально-экономического развития среды), которая бы обеспечивала общественный прогресс и увеличение благосостояния населения. В таком представлении территории рассматриваются как объекты конкуренции с позиции создания наилучших условий для ведения бизнеса и жизни. Как следствие, конкурентный потенциал экономики региона формируется под совместным воздействием факторов инвестиционной привлекательности, экологического благополучия и восприимчивой к инновациям институциональной среды. Например, Генеральный директорат ЕС по региональной политике рассматривает региональную конкурентоспособность как способность предложить привлекательные условия и устойчивую среду для работы предприятий и жизни населения [3-4; 18]. Для проведения этих измерений соответственно используются обобщенные показатели: экономическое развитие страны или территории, эффективность государственного управления, эффективность предпринимательства, социальная и инновационная инфраструктура.

Актуализация факторов формирования конкурентного потенциала в решении вопросов повышения конкурентоспособности экспортной продукции Республики Беларусь в ЕАЭС во многом определяется сложившейся товарной структурой экспорта по группам стран, а также вклада, вносимого результатами внешнеэкономической деятельности регионов страны. Наметившиеся ситуационные изменения можно выявить с помощью структурного анализа экспорта Республики Беларусь в разрезе стран. Показатели для структурного анализа приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Изменение структуры экспорта Республики Беларусь в 2014-2017 гг., %

Группы стран	2014 г.	2017 г.	Направленность изменений
ЕАЭС	44,5	46,5	Увеличение
ЕС	29,6	26,9	Снижение
Другие страны	25,9	26,6	Увеличение

Источник: Составлено на основе данных [8; 9]

Согласно данным таблицы, доля стран ЕАЭС в структуре экспорта Республики Беларусь существенно возросла и достигла в 2017 г. 46,5%. Учитывая количественный анализ данных, можно отметить, что в стоимостной оценке объем экспорта со странами ЕАЭС снизился. Воз-

можность улучшения сложившейся ситуации связана с разработкой комплекса взаимосвязанных решений по различным уровням управления экономической системой, позволяющих обеспечить рост интенсивности межрегиональных и межотраслевых взаимодействий. Соответственно в контексте задач устойчивого развития регионов Республики Беларусь и региональной конкурентоспособности фактор повышения конкурентоспособности экспортной продукции может быть рассмотрен в направлении поиска дополнительных источников роста и качественного улучшения структуры экспорта. Анализ отечественной практики межрегионального, трансграничного и приграничного сотрудничества в ЕАЭС показывает, что эти направления в наибольшей степени вносят вклад в создание экономических условий для эффективного использования имеющихся в Республике Беларусь региональных конкурентных преимуществ и повышения конкурентоспособности экспортной продукции [5; 13-15; 19-21].

Стратегические направления, связанные с повышением эффективности использования инновационного потенциала и социального капитала в обеспечении устойчивого развития регионов Республики Беларусь, предусмотрены положениями Закона Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». Результативность их решения обусловлена факторами использования инвестиционно-инновационного потенциала регионов в международном научно-технологическом пространстве для формирования новых конкурентных преимуществ для ускоренного и пропорционального экономического развития. При этом важно учитывать ведущие мотивы к инновационному промышленному сотрудничеству и промышленной кооперации по «цепочкам» создания стоимости высокотехнологичной, инновационной и конкурентоспособной продукции в международном интеграционном пространстве. Это соответствует современному тренду «новой индустриализации», отвечает принципам интеллектуальной экономики в международном сотрудничестве и способствует развитию новых форм межрегионального сотрудничества в условиях ЕАЭС.

Проведенный анализ показал, что методологическая основа по оценке влияния факторов интеграционных процессов ЕАЭС на конкурентные позиции регионов Республики Беларусь формируется на следующих принципах:

- принцип определения парадигмы устойчивого развития региона, применение которого позволяет оценивать общий тренд его развития как динамический процесс последовательных позитивных изменений, обеспечивающих сбалансированность экономического, социального и экологического аспектов, должна лежать в основе формирования подходов к разрешению проблем территориальных образований. Обоснованием служит характерная для стран ЕАЭС особенность осуществления экономической модернизации, сопровождающейся переносом ее «центра тяжести» на уровень регионов. Это усиливает роль региональных и интеграционных факторов в реализации экономической политики государства.
- принцип комплексности в оценке результата влияния факторов интеграционных процессов ЕАЭС на показатели развития регионов Республики Беларусь. Обоснованием служат особенности современного процесса регионального развития, связывающего в едином комплексе решение задач по повышению уровня жизни населения с задачами улучшения условий проживания на каждой конкретной территории и роста конкурентоспособности экономики региона. Реализация принципа позволила определить критериальное условие для качественной оценки влияния интеграционных факторов – достижение сбалансированности социально-экономического и экологического развития, осуществляемого на основе рационального использования всего ресурсного потенциала региона, включая географические особенности региона, а также особенности экономики, инфраструктуры, промышленности и потенциальных возможностей отдельных городов, относящихся к данному региону.

Соответственно в региональной политике Республике Беларусь факторы конкурентных преимуществ регионов учитываются, как правило, в контексте решения задач эколого-экономической эффективности и становления инновационной экономики. Исходя из этого подхода, в программах территориального развития формулируются ключевые факторы, влияющие на характеристики конкурентоспособности и платежеспособности регионов, по следующим основным направлениям: инфраструктура и ее доступность; трудовые ресурсы; продуктивная сре-

да и др. Кроме факторов конкурентных преимуществ, важно принимать во внимание также факторы специализации регионов, которые во многом определяют возможности эффективной межрегиональной интеграции производства [6]. Их использование в современной рыночной среде обеспечивает необходимую рыночную маневренность и устойчивость развития региональной экономики путем создания «точек» роста и активизации инвестиционно-инновационных процессов.

Результаты проведенного анализа факторов конкурентоспособности региона, условий формирования конкурентных преимуществ и конкурентного потенциала регионов показывают, что при формировании региональной политики требуется учитывать приоритеты и характер экономического развития. Для этого предлагается методологический подход к определению перспектив развития региональной экономики, исходя из факторов структуры, качества и источников формирования конкурентного потенциала: от «поддерживающего развития» к «опережающему развитию». Вектор опережающего развития предполагает, во-первых, расширение инновационного сектора региональной экономики. Этот сектор составляют виды экономической деятельности, связанные с наукоемким и высокотехнологичным производством. Во-вторых, повышение инновационного уровня развития региональной экономики за счет вовлечения в инновационный процесс традиционных видов экономической деятельности, определяющих специализацию региона. В-третьих, использование преимуществ интеграционного пространства ЕАЭС для развития внешнеторговой деятельности в новых условиях (создание совместных организационно-финансовых и маркетинговых инструментов в сфере продвижения «товаров ЕАЭС» и др.) [10-12; 22].

Объединяя стратегические факторы формирования долгосрочного конкурентного потенциала развития регионов Республики Беларусь, можно определить общий контур для использования возможностей инновационной среды:

- поддержание благоприятных для использования инновационных факторов (например, образовательный потенциал региона; уровень информационности общественного пространства региона, наличие инфраструктурных объектов для поддержки инновационных процессов);
- стимулирование развития производственного сектора на их собственной инновационной основе (это основной внутрирегиональный фактор), а также использование возможностей межрегиональной производственной кооперации и межрегионального стратегического партнерства в области создания евразийских технологических платформ.

В совокупности отмеченная взаимосвязь инновационных, социальных и факторов формирования конкурентного потенциала, учитываемая в региональной политике, может служить значимой предпосылкой для ее успешной реализации в направлении повышения конкурентоспособности регионов страны.

Литература

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь от 31.01.2017, № 31 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2017. – Режим доступа: http://pravo.by/document/12551p01. – Дата доступа: 10.10.2019.

2. Демьянов, С. А. Анализ конкурентоспособности регионов Беларуси / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/ 123456789/98507/1/Demianov_Malyshev.pdf . – Дата доступа: 01.11.2019.

3. Проект ОЭСР по разумной специализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://community.oecd.org / community / smartspecialisation. – Дата доступа: 02.10.2019.

4. Евразийский институт конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://strategy.ru/research-program. – Дата доступа: 08.11.2019.

5. Савельев, Ю.В. Теоретические основы современной межрегиональной конкуренции (оценка вклада научных теорий) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://resources.krc.karelia.ru/library/doc/articles/ teoreticheskie_ osnovy_ sovremennoj.pdf. – Дата доступа: 21.10.2019.

6. Фатеев, В.С. Использование государственных программ как инструмента регулирования регио-

нального развития в Республике Беларусь: обзор современной практики / В. С. Фатеев // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага універсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2014. – № 2 (177). – С. 45–52.

7. Внешнеторговая политика и конкурентоспособность Республики Беларусь: теоретические и практические аспекты / А.Е. Дайнеко [и др.]; ред.А.Е. Дайнеко. – Минск: Беларуская навука, 2014. – 288с.

8. Евразийской экономической комиссия. Статистика ЕАЭС. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/time_series/Pages/default.aspx . – Дата доступа: 02.10.2019.

9. Воронецкая, Л. Внешняя торговля Беларуси: итоги диверсификации и новые риски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eurasia.expert/vneshnyaya-torgovlya-belarusi-itogi-diversifikatsii--riski/ Дата доступа: 03.10.2019.

10. Богдан, Н. И. Управление интеллектуальным потенциалом региона в условиях перехода к экономике знаний / Н. И. Богдан, Е. П. Лисиченок. – Новополоцк, ПГУ, 2014. – 188 с.

11. Богданович, А. В. Региональная политика Республики Беларусь на современном этапе / А. В. Богданович // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 4. – С. 63–74

12. О рекомендациях «Социальная стратегия государства как основной параметр устойчивого развития государства» [Электронный ресурс] : постановление Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств № 39-19 : [принято в г. Санкт-Петербурге 29.11.2013 г.] // КонсультантПлюс. – Минск, 2019.

13. О состоянии и перспективах регионального сотрудничества Республики Беларусь и Российской Федерации [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Союзного государства №18 : [принято 13.12.2013 г.] // КонсультантПлюс. – Минск, 2019.

14. Об утверждении концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Режим доступа: http://www.pravo.by. – Дата доступа: 07.11.2019.

15. Пашнанов, Э. Л. Методика оценки развития региональных социально-экономических систем // http://uecs.ru/uecs42-422012/item/1401-2012-06-14-08-44-22. – Дата доступа – 18.10.2019.

16. Егорова, С. Е. Инновационный потенциал региона: сущность, содержание, методы оценки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https:// elibrary.ru / item.asp?id=21785255. – Дата доступа: 18.10.2019.

17. Беларусь 2020: наука и экономика: концепция комплексного прогноза научно-технического прогресса и приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на период до 2020 года / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова // Национальная Академия наук Беларуси, Институт экономики, Национальная академия наук, Центр системного анализа и стратегических исследований. – Минск : Беларуская навука, 2015. – 211 с.

18. Индекс конкурентоспособности регионов AV RCI – полюса роста России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://av-group.ru/av-strategy/av-rci/. – Дата доступа: 23.10.2019.

19. Инновационное развитие регионов Беларуси и Украины на основе кластерной сетевой формы / Н. Г. Берченко [и др.]; науч. ред.: В. П. Соловьев, Т. С. Вертинская; НАН Беларуси, Институт экономики. – Минск: Беларуская навука, 2015. – 391 с.

20. Никитенко, П. Г. Воздействие природно-техногенных рисков на развитие регионов Беларуси и России / П. Г. Никитенко, В. Е. Левкевич, В. А. Светлосанов // Наука и инновации. – 2017. – № 3 (169). – С. 32–37.

21. Конкурентоспособность национальной экономики Республики Беларусь в условиях современных процессов региональной экономической интеграции и интернационализации [Электронный ресурс] / А. В. Данильченко [и др.]; под ред. А. В. Данильченко. – Минск : БГУ, 2016. – 283 с.

22. Черная, И.П. Проблемы формирования общей стратегии развития приграничного региона на основе маркетингового управления конкурентными ресурсами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mavriz.ru/articles/2006/1/4592.html – Дата доступа: 23.10.2019.

УДК 339.137.2

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

TRENDS AND FACTORS OF COMPETITIVE FUNCTIONING OF FOOD INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Пилипук Андрей Владимирович

доктор экономических наук, доцент,
и.о. директора Института системных исследований в АПК НАН Беларуси

Кондратенко Светлана Александровна

кандидат экономических наук, доцент, заведующая сектором экономики перерабатывающей промышленности Института системных исследований в АПК НАН Беларуси

Pilipuk Andrei, Doctor of Economics, Associate Professor, Acting Director of The State Enterprise «The Institute of System Research in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus»
e-mail: agrecinst@mail.belpak.by;
Kondratenko Svetlana, Candidate of Economics, Associate Professor, Head of the sector of Economy of Processing Industry of The State Enterprise «The Institute of System Research in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus»
e-mail: kondratenko-0703@mail.ru

Аннотация. В статье представлены результаты системного анализа тенденций развития пищевой промышленности в мире, включая создание продуктов функциональной направленности, персонализацию питания, переход на критерии устойчивого производства, формирование мультиканальных систем продаж, усиление роли брендов с добавленной стоимостью продукции и др. Выявлены факторы устойчивого функционирования отраслей пищевой промышленности Республики Беларусь в контексте усиления конкуренции на внутреннем и внешнем агропродовольственных рынках. Обозначены направления развития пищевой промышленности, ориентированные на усиление конкурентного потенциала, в том числе на инновационной основе.

Ключевые слова. Пищевая промышленность, устойчивое развитие, конкурентное функционирование, потенциал, факторы, перспективные направления развития.

Abstract. The article presents the results of the system analysis of trends in the development of the food industry in the world, including personalization of nutrition, creation of new products of functional orientation, transition to criteria of sustainable production, formation of multi-channel sales systems, strengthening of the role of brands in cost formation, etc. Factors of sustainable functioning of food industries of the Republic of Belarus in the context of increasing competition in domestic and external agri-food markets have been identified. The directions of development of the food industry oriented to strengthening of competitive potential, including on an innovative basis, are identified.

Keywords. Food industry, sustainable development, competitive functioning, potential, factors, promising directions of development.

В решении задач по насыщению внутреннего рынка отечественными продуктами питания высокого качества, повышению эффективности и производительности АПК, реализации экспортного потенциала, которые обозначены в Доктрине национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года и других стратегических документах, важнейшая роль принадлежит предприятиям пищевой промышленности [1–4]. Анализ сложившейся практики показывает, что организации обрабатывающей отрасли АПК в настоящее время выступают движущей силой производства, совершенствования технологий, внедрения инноваций, повышения конкурентоспособности продукции, формирования эффективной добавленной стоимости в продуктовой цепочке и интеграции в мировую рыночную систему [5–8]. Это объективно делает

актуальным обоснование и реализацию приоритетных задач конкурентного развития предприятий пищевой промышленности с учетом действующих механизмов государственного регулирования агропромышленного производства, а также последовательное и направленное создание условий и стимулов для интенсивного формирования и укрепления конкурентоспособности всех сфер АПК.

На основе проведенного анализа установлено, что пищевая промышленность в мире относится к динамично развивающимся отраслям экономики. Это обусловлено, с одной стороны, факторами спроса, включая рост численности населения и доходов, ориентацию потребителей на высококачественное, здоровое, функциональное и специализированное питание, а, с другой стороны – потенциалом производителей, который характеризуется способностью трансформироваться под влиянием потребительских предпочтений, высокой степенью концентрации инвестиционных ресурсов, инновационной активностью и формированием устойчивых конкурентных стратегий.

Основные тенденции, характерные для пищевой промышленности в мире, включают следующие:

персонализация питания и создание новых продуктов различной функциональной направленности. На рынках всех регионов востребованы пищевые продукты, которые способствуют улучшению здоровья, в том числе продукты с пониженным содержанием калорий, диабетические, на основе растительных заменителей молока и мяса, полезных трав и специй, натуральных крестителей [9]. Например, за период 2011–2016 гг. доля продуктов без глютена и лактозы в объеме новых пищевых продуктов увеличилась с 6 до 15 %;

расширение производства продуктов для детей (с повышенным содержанием молока, пробиотиков, витаминов и др.). Эксперты отрасли отмечают рост данного сегмента на 11 %, в категории мясных и рыбных продуктов – на 14, фруктов и овощей – на 32, готовых продуктов и снеков (перекусов) – на 13 % [9–10];

повышенное внимание к содержанию ингредиентов в продукции, как со стороны потребителя, так и со стороны производителя. Например, среди производителей кондитерской продукции более 60 % ориентированы на сокращение содержания сахара, 50 % – насыщенных жиров, 47 % – трансжиров. Стремятся увеличить содержание цельных зерен в продукции 20 % производителей, витаминов – 25%, полезных жиров – 6 % [11–12];

переход на критерии устойчивого производства, предусматривающие прослеживаемость сырья и технологии, использование сертифицированного пальмового масла и других ингредиентов, экологическую упаковку продукта и прозрачность информации для потребителя. По оценкам экспертов выбор потребителя на 38 % определяет натуральный состав продукта, 20 % – отсутствие красителей и ароматизаторов, 16 % – использование естественных пищевых добавок, 9 % – органическое происхождение [9]. Возрастающее значение «прозрачности» этикетки (англ. - clean label). Так, в мире розничные продажи продуктов питания с возобновляемой упаковкой составили в 2018 г. более 300 млрд долл. США, с «прозрачной» этикеткой – более 140, из местных источников сырья – около 80, без искусственных красителей – 50, только из натуральных компонентов – около 40, в условиях бережного отношения к окружающей среде – более 20 млрд долл. США [10];

трансформация каналов продаж пищевых продуктов под влиянием цифровых технологий. Современный мультиканальный сбыт включает электронную торговлю, виртуальные супермаркеты и мобильные приложения. Так, использование мобильных приложений специализированных в области пищевых продуктов и питания позволяет на 28 % улучшить информирование потребителя в области безопасности продукта, на 26 % улучшить продвижение новых продуктов, на 24 % направить потребительский выбор в пользу продуктов здорового питания, на 21% информировать о составе и ингредиентах [9–10, 12]. Так, в США крупнейшие ритейлеры постоянно наращивают электронные продажи. Компания Amazon за период 2017–2019 гг. увеличила онлайн сегмент с 190,51 до 282,52 млрд долл. США (или до 47,0 % в общем объеме продаж), eBay – с 34,45 до 36,34 (6,1 %), Walmart – с 15,04 до 27,81 (4,6 %), Apple – с 17,12 до 22,93 (3,8 %), Best Buy – с 5,09 до 7,53 млрд долл. США (1,3 %) и др. [13];

устойчивое сохранение доминирующего положения мировых лидеров в сфере производства продуктов питания. В глобальном рейтинге по комплексному показателю, учитывающему экономическую эффективность, социальное поведение, объем продаж и конкурентоспособность продукта или услуги, а также надежность компании как работодателя, входят следующие производители продуктов питания и напитков: Kellogg, США – 13 место, Kraft Heinz Company, США – 17, Coca-Cola, США – 32, PepsiCo, США – 34, General Mills, США – 40, Suntory Beverage & Food, Япония – 41, Danone, Франция – 100, Nestlé, Швейцария – 118 и др. Следует подчеркнуть направленность стратегий указанных структур на широкую диверсификацию видов деятельности, включающей предприятия разных отраслей пищевой промышленности, сельского хозяйства и торговли.

сокращение выручки производителей пищевой продукции, причем для компаний с уровнем рентабельности продаж в диапазоне 4–10 % менее значительно, чем для тех, которые имеют более высокий показатель – 17–25 %. Это объясняется общей понижающей динамикой конъюнктуры продовольственного рынка (табл. 1). Рентабельность продаж ритейла продуктов питания и напитков находится на уровне 2,0–4,8 %;

Таблица 1 – Глобальный рейтинг производителей и ритейла продуктов питания и напитков, Top Regarded Companies, 2019 г.

Место	Компания, страна	Выручка, млрд долл. США			Рентабельность продаж, %		
		2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2016 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Производители продуктов питания и напитков							
13	Kellogg, США	12,4	12,6	95,5	9,1	9,7	9,5
17	Kraft Heinz Company, США	26,5	20,2	77,1	42,4	13,6	3,0
32	Coca-Cola, США	35,1	31,1	66,5	18,4	33,6	21,9
34	PepsiCo, США	57,8	43,2	65,0	9,6	10,9	13,7
40	General Mills , США	14,8	14,7	98,7	12,1	10,1	8,8
41	Suntory Beverage & Food, Япония	11,2	4,0	32,3	2,4	3,3	5,0
100	Danone, Франция	22,5	20,8	77,3	8,6	11,1	9,1
118	Nestlé, Швейцария	84,3	92,6	98,2	11,3	10,0	9,2
123	Almarai, Саудовская Аравия	1,8	1,6	76,2	14,5	19,1	18,3
161	Grupo Bimbo, Мексика	9,3	8,6	80,4	3,7	4,6	5,1
182	McCormick, США	3,3	3,2	86,5	10,1	11,2	9,4
183	Inner Mongolia Yili, Китай	4,4	3,6	62,1	4,8	2,6	26,4
193	Lotte, Южная Корея	6,6	2,1	31,8	–	2,5	19,8
195	Hershey, США	5,7	5,3	86,9	10,3	8,9	8,2
Ритейл продуктов питания							
80	Tesco, Великобритания	93,4	90,2	88,3	4,9	4,6	4,1
95	Carrefour, Франция	109,3	121,5	111,6	-2,2	0,4	0,4
107	Companhia Brasileira de Distribuicao, Бразилия	18,2	11,6	41,7	1,5	1,9	2,8
219	Yonghui Superstores, Китай	7,4	6,6	71,0	2,9	2,6	2,0
233	Kroger, США	82,0	76,6	84,7	0,7	1,3	0,1
247	CP All, Тайланд	4,3	3,3	60,0	4,7	4,9	4,8

Примечание – Таблицы 1–3 составлены авторами по данным рейтингового агентства Forbes.

усиление роли корпоративных и товарных брендов в формировании добавленной стоимости продукции. По оценкам экспертов World's Most Valuable Brands универсальный бренд имеет возможность зарабатывать не менее 8% на капитале (табл. 2);

Таблица 2 – Оценка мировых брендов производителей продуктов питания и напитков в глобальном рейтинге, 2019 г., млрд долл. США

Место	Компания	Стоимость бренда	Прирост стоимости бренда за текущий год, %	Доход от бренда
6	Coca-Cola	59,2	3	23,8
29	Pepsi	18,8	2	9,5
34	Nescafe	17,9	4	9,5
40	Frito-Lay	14,7	2	11,7
50	Nestle	12,6	7	8,3
76	Danone	9,2	–8	11,2

инновационная направленность развития компаний как ключевой фактор конкуренции на мировых рынках продуктов питания. Рейтинг World’s Most Innovative Companies учитывает премии компаний за инновации, которая отражает разницу между их рыночной капитализацией и чистой приведенной стоимостью денежных потоков. В данной связи инвесторы дополнительно включают в стоимость акции ожидания роста доходности компании – от 40 до 64 % (табл. 3);

Таблица 3 – Оценка критериев инновационности развития производителей продуктов питания и напитков в глобальном рейтинге, 2019 г.

Место	Компания	Прирост продаж за 12 предшествующих месяцев, %	Инновационная премия, %
11	Monster Beverage	10,67	64,26
37	Anheuser-Busch InBev	24,01	47,64
41	Molson Coors Brewing	125,24	46,07
49	General Mills	–5,7	43,28
53	Coca-Cola	–15,38	42,73
58	Constellation Brands	3,49	41,75
60	Brown-Forman	–2,51%	41,69
62	Mondelēz International	–0,1	41,28
67	PepsiCo	1,15	40,74
83	Hershey	1,01	37,56
88	Kellogg	–0,65	36,58
98	Diageo	–1,63	35,18

Анализ мировых тенденций показал, что основные конкуренты Республики Беларусь на рынке продуктов питания наращивают экспортный потенциал и конкурентные преимущества. Отметим, что в рейтинге лучших производителей продуктов питания широко представлены компании США, где реализуются программы поддержки экспорта (включая 7 программ поддержки экспорта, 2 – регулирования доступа на рынок США, 4 – гуманитарные программы) [14–16]. В рамках указанных инструментов предусмотрено содействие в финансировании продвижения американских продовольственных товаров по всему миру, гарантирование экспортных кредитов, финансирование работы с санитарными, фитосанитарными и техническими барьерами, софинансирование партнерских проектов по формированию потребительского спроса [7; 16].

Важность создания подобных программ в Беларуси подтверждается наличием таких инструментов в странах партнерах по ЕАЭС. Например, Министерством сельского хозяйства Российской Федерации в 2017 г. утверждены программы продвижения и увеличения объемов экс-

порта зерноперерабатывающей промышленности масложировой, продукции птицеводства, кондитерской промышленности и продукции с высокой маржинальностью. Документ включает комплекс мер, направленных на развитие экспорта российских продовольственных товаров в ЕАЭС и другие страны, а также «защиту внутреннего рынка» [14].

Комплексный анализ производственно-экономического потенциала отраслей пищевой промышленности Республики Беларусь позволил выявить следующие тенденции:

в основных отраслях наблюдается устойчивый рост производства. Соответствующий индекс в 2018 г. составил 102,5% (табл. 4);

Таблица 4 – Индекс промышленного производства по видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Год			
	2015	2016	2017	2018
Производство продуктов питания	**99,3**	**102,2**	**102,0**	**102,5**
Переработка и консервирование мяса и производство мясной и мясосодержащей продукции	100,2	103,2	105,0	106,4
Переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков	93,4	84,8	105,4	111,7
Переработка и консервирование фруктов и овощей	94,4	97,3	87,1	108,8
Производство растительных и животных масел и жиров	93,6	64,4	112,6	208,7
Производство молочных продуктов	105,5	103,7	104,3	100,9
Производство мукомольно-крупяных продуктов, крахмалов и крахмальных продуктов	107,9	115,9	86,3	92,8
Производство хлебобулочных, макаронных и мучных кондитерских изделий	н.д.	98,8	99,4	95,8
Производство прочих продуктов питания (сахар; какао, шоколад и сахаристые кондитерские изделия; детское питание и диетические продукты)	97,7	113,9	99,8	95,8
Производство готовых кормов и кормовых добавок для сельскохозяйственных животных	103,3	98,9	100,0	97,3
Производство напитков	**87,0**	**104,0**	**105,8**	**106,5**

Примечание – Таблицы 4–6 составлены авторами по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

увеличивается уровень использования производственных мощностей при наличии резервов оптимизации по видам продукции. В среднем за период 2015–2017 гг. коэффициент использования производственных мощностей предприятий по мясу – 74,1%, колбасным изделиям – 72,3%, рыбе и морепродуктам пищевым, включая рыбные консервы – 40,3%, маслу сливочному – 73,4%, молоку и сливкам сухим – 83,5%, сырам твердым – 87,2%, муке – 84,7%, крупе – 61,1%, детскому питанию на молочной основе жидкому или пастообразному – 75,7, мясным консервам для детского питания – 35,5%, плодоовощным и фруктовым консервам для детского питания – 68,9 % и др.;

под влиянием конъюнктуры рынка снижается уровень рентабельности продаж продукции. В среднем по производству продуктов питания по итогам 2018 г. показатель находился на уровне 6,0%, в 2017 г. – 9,6%, в 2016 г. – 10,4 % (табл. 5);

обеспечен рост номинальной и реальной начисленной заработной платы работников. Номинальная начисленная заработная плата по виду экономической деятельности «Производство продуктов питания» в 2018 г. составила 907,6 руб. (в 2017 г. – 833,8, 2016 г. – 738,6 руб.), реальный темп роста с учетом индекса потребительских цен за период 2016–2018 гг. – 110,5%;

Таблица 5 – Уровень рентабельности продаж продукции по видам экономической деятельности, 2015–2018 гг., %

Вид экономической деятельности	Год			
	2015	2016	2017	2018
Производство продуктов питания	н.д.	10,4	9,6	6,0
Переработка и консервирование мяса и производство мясной и мясосодержащей продукции	7,5	8,0	7,5	5,6
Переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков	5,3	9,9	12,7	11,4
Переработка и консервирование фруктов и овощей	8,9	6,5	10,2	12,0
Производство растительных и животных масел и жиров	7,9	6,2	7,2	5,9
Производство молочных продуктов	5,3	12,2	11,0	4,8
Производство мукомольно-крупяных продуктов, крахмалов и крахмальных	8,6	8,4	7,0	3,8
Производство хлебобулочных, макаронных и мучных кондитерских изделий	6,8	9,3	9,3	7,3
Производство сахара	13,4	14,8	4,3	7,6
Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий	10,2	10,5	14,0	11,1
Производство детского питания и диетических пищевых продуктов	3,1	6,8	7,7	10,0
Производство готовых кормов и кормовых добавок для сельскохозяйственных животных	9,1	н.д	8,7	5,5

предприятия наращивают инновационный потенциал. Объем отгруженной инновационной продукции в 2017 г. на предприятиях по производству продуктов питания составил 3,5% от общего объёма, в том числе на предприятиях по переработке и консервированию рыбы – 9,7%, производству шоколада и сахаристых кондитерских изделий – 15,9%, детского питания и диетических продуктов – 14,2%. При этом 16,5 % обследованных Белстатом организаций, основным видом деятельности которых является промышленное производство продуктов питания и напитков, осуществляли затраты на технологические инновации, для сравнения в 2016 г. – 18,5%, в 2015 г. – 16,5%.

В целом выделенные тенденции свидетельствуют о достаточном производственно-экономическом потенциале пищевой промышленности Республики Беларусь для обеспечения устойчивого развития и расширенного воспроизводства продовольствия. Вместе с тем, оценка динамики промышленного производства в сопоставимом выражении (млрд долл. США) показывает значительные колебания, обусловленные макроэкономическими факторами и условиями на национальном и международном рынках продовольствия (рисунок) [5].

Рисунок – Объем производства продукции в разрезе отраслей пищевой промышленности Республики Беларусь

Примечание – Рисунок составлен авторами по данным Национального статкомитета РБ.

Также установлено, что на внутреннем рынке Республики Беларусь наблюдается сокращение доли продукции отечественных товаропроизводителей в структуре продаж организаций торговли. За период 2016–2018 гг. показатель снизился по рыбе и продуктам на 2,8 п.п., мучным кондитерским изделиям – 3,9, сахаристым кондитерским изделиям – 8,5, крупе – 12,1, муке – 4,9, макаронным изделиям – на 7,8 п.п. (табл. 6). Среди основных причин можно обозначить недостаточную ценовую конкурентоспособность продукции при высокой доле сырья и материалов в себестоимости, а также трудности взаимодействия с торговыми организациями. В этой связи целесообразно усилить мониторинг конкурентоспособности отраслей и предприятий пищевой промышленности Республики Беларусь, в целях своевременного выявления угроз ее снижения и выработки мер по поддержанию и формированию факторов конкурентного функционирования.

Таблица 6 – Доля продукции отечественных товаропроизводителей в структуре продаж организаций торговли на внутреннем рынке республики, %

Продукты	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Прирост, 2016–2018 гг., п.п.
Продовольственные товары	81,3	80,8	79,6	–1,7
Мясо и мясные продукты	98,9	99,4	99,5	0,6
Молочные продукты	94,8	94,6	94,3	–0,5
Рыба и продукты из рыбы	55,5	52,0	52,7	–2,8
Обработанные фрукты и овощи	56,2	58,2	57,6	1,4
Мучные кондитерские изделия	79,6	79,4	75,7	–3,9
Сахаристые кондитерские изделия	67,4	67,2	58,9	–8,5
Пищевые масла и жиры	59,4	61,0	58,9	–0,5
Детское питание	63,9	65,6	63,5	–0,4
Крупа	53,4	50,6	41,3	–12,1
Мука	95,0	93,5	90,1	–4,9
Макаронные изделия	62,4	61,4	54,6	–7,8

Учитывая результаты проведенного анализа, предлагается проработка следующих направлений и мер по обеспечению конкурентного развития пищевой промышленности Республики Беларусь [5; 7]:

развитие новых конкурентных производств и повышение качества продукции с использованием потенциала отечественной «Индустрии здорового питания», включая: развитие производства органических пищевых продуктов; создание технологий пищевых добавок на основе местных видов экологического сырья; развитие производства специализированных продуктов для детей, функциональных, диетических на основе персонификации питания; развитие собственной сырьевой базы для производства пищевых продуктов высокого качества, в том числе органических и др.;

разработка и реализация инновационных стратегий развития отраслей и предприятий с обязательным достижением конкурентных критериев производительности труда и прироста добавленной стоимости, обеспечивающих интенсивное взаимодействие пищевой промышленности, науки, освоение и окупаемость затрат на НИОКР по всем стадиям технологической цепи;

совершенствование моделей и технологи продвижения отечественной продукции, предусматривающий создание устойчивых интегрированных продовольственных систем, ориентированных на производство и снабжение населения продуктами питания высокого качества; реализацию программ обеспечения молочными продуктами, местными овощами и фруктами в школах; создание цифровых оптово-распределительных центров и др.;

информационное и методическое обеспечение деятельности товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, в том числе: дальнейшее включение предприятий пищевой промышленности в международную практику прослеживаемости «от фермы до стола»; создание и

продвижение информационно-технологических платформ обмена информацией и инновациями; информирование и консультирование населения в области рационального, качественного и безопасного питания;

создание благоприятных организационно-экономических условий развития отраслей, включая: разработку и внедрение механизмов стимулирования развития инновационных малых и средних предприятий, привлечение инвестиций в формирование новых точек роста; повсеместное применение современных технологий и методов логистики в соответствии с требованиями крупных потребителей, обеспечивающих расширение рынков сбыта, сокращение количества посредников и транзакционных издержек; обоснование моделей финансирования продуктовых цепочек, предоставления кредитных гарантий и др.

Реализация комплекса мер по усилению конкурентного потенциала предприятий и отраслей пищевой промышленности Республики Беларусь позволит достичь параметров оптимистического сценария развития отрасли с ежегодным объемом выпуска более 25 млрд долл. США в год к 2030 г. [5].

Литература

1. Условия и факторы реализации Доктрины национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года / В. Г. Гусаков [и др.] // Вес. Нац. акад. навук Беларусі. – 2018. – № 3. – С. 263–285.

2. Гусаков, В. Г. Агропромышленный комплекс в условиях трансформационной экономики / В. Г. Гусаков, А. П. Шпак // Белорус. экон. журн. – 2018. – № 4. (85). – С. 54–64.

3. О Доктрине национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 дек. 2017 г., № 962. – Режим доступа: http://www.government.by/ru/solutions/3060. – Дата доступа: 23.02.2019.

4. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 11 марта 2016 г., № 196 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

5. Гусаков, В. Г. Конкурентоустойчивое развитие производства продуктов здорового питания в предприятиях пищевой промышленности Беларуси / В.Г. Гусаков, А. В. Пилипук. – Минск: Беларус. навука, 2018. – 367 с.

6. Пилипук, А. В. Институциональное пространство кластерной агропродовольственной системы Евразийского экономического союза / А. В. Пилипук, Е. В. Гусаков, Ф. И. Субоч. – Минск: Беларус. навука, 2016. – 265 с.

7. Кондратенко, С. А. Устойчивое развитие регионального агропродовольственного комплекса: теория, методология, практика / С. А. Кондратенко / под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2019. – 286 с.

8. Киреенко, Н. В. Система сбыта продукции АПК на основе маркетингового подхода: теория, методология, практика: Ч 2 ч. / Н. В. Киреенко. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2015. – Ч. 1. – 265 с.

9. Lu Ann Williams, Top 10 Trends 2017 by Innova Market Insights [Electronic resource] / Food Tech Summit & Expo. – 2019. – Mode of access: http://www.enfasis.com/Presentaciones/FTSMX/2017/Summit_Food_Tech/FRIDA_KAHLO-TOP_TEN_TRENDS-LU_ANN_WILLIAMS.pdf. – Data of access: 10.10.2019.

10. Food Trends / The Co-Development Company (AAK). – 2019. – Mode of access: https://aak.com/applications/chocolate-and-confectionery/spreads. – Data of access: 10.10.2019.

11. Premium, unique and healthy – confectionery consumers want it all [Electronic resource] / Candy Industry. – 2019. – Mode of access: https://www.candyindustry.com/blogs/14-candy-industry-blog/post/88833-premium-unique-and-healthy-confectionery-consumers-want-it-all?. – Data of access: 10.10.2019.

12. Confectionery and Beverage Ingredients [Electronic resource] / Olam International. – 2019. – Mode of access: https://www.olamgroup.com/products/confectionery-beverage-ingredients.html. – Data of access: 10.10.2019.

13. US Total Retail Sales [Electronic resource] / eMarketer. – 2019. – Mode of access: https://www.emarketer.com/forecasts/584b26021403070290f93a2d/5851918a0626310a2c186ac2. – Data of access: 10.10.2019.

14. Об утверждении программ продвижения и увеличения объемов экспорта отдельных видов продукции агропромышленного комплекса, в том числе продукции микро-, малых и средних предприятий АПК [Электронный ресурс] : Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, 19.10.2017 №524 // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_283022. – Дата доступа: 17.11.2019.

15. FY 2016. Budget summary and annual performance plan [Electronic resource] / USDA. – 2016. – Mode of access: https://www.obpa.usda.gov/budsum/fy16budsum.pdf. – Data of access: 28.10.2019.

16. Nutritional Quality of Foods Acquired by Americans: Findings From USDA's National Household Food Acquisition and Purchase Survey [Electronic resource] / L. Mancino [et al.] // USDA. – Mode of access: https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/87531/eib-188.pdf?utm. – Data of access: 18.08.2019.

УДК 338.36

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

DIGITALIZATION OF THE ECONOMY AS A MODERN STAGE OF INDUSTRIALIZATION

Байнев Валерий Федорович

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инноватики и предпринимательской деятельности Белорусского государственного университета

Рунков Юрий Юрьевич

младший научный сотрудник кафедры инноватики и предпринимательской деятельности Белорусского государственного университета

Baynev Valery, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Innovation and Entrepreneurship of the Belarusian State University

e-mail: baynev@bsu.by

Runkov Yuri, Junior Researcher, Department of Innovation and Entrepreneurship, Belarusian State University

e-mail: yura.runkov@mail.ru

Аннотация: В статье анализируется специфика цифровой индустриализации как современного этапа эволюции техники и технологий. Показано, что его технической платформой являются оборудование с числовым программным управлением и «промышленный интернет», а организационно-экономическим базисом – сетевые (электронные, цифровые) корпорации. Обозначены направления и меры осуществления цифровой индустриализации в Беларуси и странах Евразийского экономического союза.

Ключевые слова. Индустрия, индустриализация, четвертая индустриальная революция, числовое программное управление, цифровизация экономики, цифровая индустриализация, сетевая цифровая корпорация.

Abstract. The article analyzes the specifics of digital industrialization as a modern stage in the evolution of engineering and technology. It is shown that its technical platform is numerically controlled equipment and the "industrial Internet", and the organizational and economic basis is network (electronic, digital) corporations. The directions and measures for the implementation of digital industrialization in Belarus and the countries of the Eurasian Economic Union are indicated.

Keywords. Industry, industrialization, the fourth industrial revolution, numerical control, digitalization of the economy, digital industrialization, networked digital corporation.

Сегодня много дискуссируют о цифровой трансформации (цифровизации) экономики и социума [1, 2, 3]. При этом под цифровизацией обычно понимается массированное внедрение и использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в различные сферы жизнедеятельности современного человека.

Вместе с тем, следует помнить, что согласно международной классификации видов экономической деятельности сфера ИКТ включает в себя три сектора: ИКТ-торговлю, ИКТ-услуги и ИКТ-производство (табл. 1). При этом очевидно, что ИКТ-услуги и ИКТ-торговля объективно зависимы, второстепенны по отношению к ИКТ-производству, обеспечивающему материально-технический базис цифровой трансформации. Неслучайно ИКТ-производство монопольно контролируется несколькими наиболее развитыми державами мира, в то время как периферийные страны в рамках цифровизации экономики обречены заниматься банальным распространением на своей территории импортных гаджетов и, в лучшем случаем, написанием для них несложных программных приложений силами местных программистов.

Таблица 1 – Виды экономической деятельности, относящиеся к сфере ИКТ (по международной системе классификации ISIC v4)

Код	Наименование
ИКТ-производство	
2610	Производство электронных компонентов и плат
2620	Производство компьютеров и периферийного оборудования
2630	Производство средств связи
2640	Производство бытовой электроники
2680	Производство магнитных и оптических носителей
ИКТ-торговля	
4651	Оптовая торговля компьютерами, компьютерным периферийным оборудованием и программным обеспечением
4652	Оптовая торговля электронным и телекоммуникационным оборудованием и запасными частями
ИКТ-услуги	
5820	Издание программного обеспечения
61	*Телекоммуникационная деятельность*
6110	Проводная телекоммуникационная деятельность
6120	Беспроводная телекоммуникационная деятельность
6130	Спутниковая телекоммуникационная деятельность
6190	Прочая телекоммуникационная деятельность
62	*Компьютерное программирование, консультации и смежные виды деятельности*
6201	Компьютерное программирование
6202	Компьютерное консультирование и управление компьютерными средствами
6209	Иные услуги в области IT (информационных технологий)
631	*Обработка данных, хостинги и т.п.; веб-порталы*
6311	Обработка данных, хостинг и смежные виды деятельности
6312	Веб-порталы
951	*Ремонт компьютеров и средств связи*
9511	Ремонт компьютеров и периферийного оборудования
9512	Ремонт средств связи

Источник: [1].

Осуществляемая подобным образом цифровизация окончательно закрепляет и усугубляет зависимость периферийных экономик от лидеров технико-технологического прогресса. С этой точки зрения, страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) из-за начавшейся в 1991 г. обвальной деиндустриализации являются типичными представителями технико-технологической периферии. На нарастающее отставание Беларуси и других стран бывшего СССР от технологически развитых держав, угрожающем перерасти в «технологическую пропасть», и необходимости нового индустриального прорыва неоднократно указывали, как отечественные, так и зарубежные специалисты [4, 5, 6].

Иными словами, полноценная цифровая трансформация экономики подразумевает не просто массовое распространение, использование и обслуживание импортной цифровой техники, но и ее *масштабное производство*. Исходя из этого, сегодня следует вести речь не о некой абстрактной цифровой трансформации экономики, но о **цифровой индустриализации** как современном этапе индустриализации и технико-технологического прогресса в целом [6].

Для изучения феномена цифровой индустриализации следует проанализировать особенности всех предыдущих ее периодов. Заметим, что предложенная нами система периодизации технико-технологического прогресса (классификация этапов индустриализация) кардинально отличается от уже используемых, а именно от теории технологических укладов Д. Львова, С. Глазьева [7] и концепции промышленных революций К. Шваба [8] (табл. 2). Данные отличия обусловлены тем, что мы учли не только сугубо технические факторы, связанные с появлением новых машин, материалов, источников энергии и т.д., но и на принятии во внимание фундаментальных политико-экономических сдвигов.

В числе таких фундаментальных трансформаций:

- неуклонно растущий *рост производительности труда на основе механизации, автоматизации производства и начавшейся интеллектуализации техносферы,* о чем подробно пойдет речь ниже. Иными словами, в основу предложенной нами типизации этапов технико-технологического прогресса положен учет основного политико-экономического предназначения машин – их способности экономить, замещать, вытеснять из производственных процессов живой труд человека и тем самым повышать его производительность [9];

- *нарастающая интеграция производственных и иных активов в рамках все более и более крупных субъектов хозяйствования*, начиная с мелкого кустарно-ремесленного производства и завершая формированием крупных и сверхкрупных горизонтально и вертикально интегрированных корпораций (в том числе сетевых, интегрирующих локализованные в разных регионах и странах производства).

При разработке указанной периодизации технико-технологического прогресса, а также в процессе изучения феномена цифровой трансформации экономики и социума мы исходили из ряда исходных фундаментальных положений:

Во-первых, под *индустрией* мы предлагаем понимать сектор (сферу) промышленного комплекса, связанный с масштабным продуцированием и использованием машин. При этом современной *машиной* следует считать техническое (механическое или электромеханическое) устройство, служащее *для преобразования* какого-либо вида природной энергии в полезную работу с целью замещения в производственном процессе мускульно-двигательной энергии и (или) интеллектуальных способностей работника. Таким образом, именно новые виды машин, порождаемые на каждом очередном этапе эволюции техники и технологий, способствуют кардинальному повышению производительности труда человека. Соответственно, *индустриализация* – это беспрерывный процесс конструирования, изготовления, совершенствования машин (техники) и оснащения ими всех сфер социально-экономической практики. Выделяемые нами 1-3 этапы индустриализации связаны с механизацией, автоматизацией производства и интеллектуализацией производства соответственно (см. таблицу 2), о чем подробно пойдет речь ниже.

Во-вторых, человек может участвовать в производстве экономических благ (на работе и в быту) в трех фундаментальных ипостасях (сущностях), а именно в качестве:

1) *источника физической энергии*, когда основную роль играют мускульно-двигательные способности работника (типичные примеры – землекоп, грузчик, носильщик и т.п.);

2) *оператора, управляющего машиной*, когда мускульная сила работника хотя и используется, однако отступает на задний план при возрастающей роли его интеллектуальных способностей (сопряженные примеры – экскаваторщик, оператор автопогрузчика, водитель автомобиля и т.п.);

3) *исполнителя интеллектуальных и творческих функций*, при осуществлении которых роль мускульной силы человека исчезающе мала, а основную роль начинают играть его умственные способности (сопряженные примеры – конструктор экскаватора, разработчик технологии изготовления автопогрузчика, дизайнер кузова автомобиля и т.п.).

При этом каждая индустриальная революция на очередном этапе индустриализации (см. выше) обусловила появление нового класса (типа, вида) машин, замещающих в производственных процессах человека как исполнителя все более и более сложных функций.

Таблица 2 – Периодизация эволюции техники и технологий, технико-технологические и политико-экономические особенности ее этапов

<table>
<tr><th colspan="3">Этап технико-технологического прогресса</th><th colspan="2">Технико-технологическое содержание этапа</th><th colspan="2">Политико-экономическая сущность этапа</th></tr>
<tr><th>Классификация ЕАЭС</th><th>Классификация ЕС и США</th><th>Классификация этапов индустриализации</th><th>Энергетический базис</th><th>Базовое техническое устройство (область его использования)</th><th>Характер воздействия машин на труд человека</th><th>Базовое звено хозяйственной системы</th></tr>
<tr><td>I технологический уклад (до середины XVIII в.)</td><td colspan="2">Доиндустриальный период</td><td>Непреобразованная природная энергия (мускульная энергия людей и животных; энергия ветра, воды, открытого огня)</td><td>Ручной инструмент; парус; ветряное и водяное колесо; гужевая повозка; кузнечные меха; гончарный круг; плуг, движимый лошадью или быками; ткацкий станок</td><td>Массовое использование ручного труда</td><td>Мелкое («атомарное») производство</td></tr>
<tr><td>II технологический уклад (вторая половина XVIII – первая половина XIX вв.)</td><td>Первая промышленная революция</td><td rowspan="2">Первый этап индустриализации энергетическая индустриализация</td><td>Химическая энергия топлива, преобразуемая в механическую энергию</td><td>Паровой двигатель (паровоз; пароход; паровой трансмиссионный привод производственно оборудования)</td><td rowspan="2">Механизация производства</td><td>Небольшое предприятие (фирма)</td></tr>
<tr><td>III технологический уклад (конец XIX – первая четверть XX вв.)</td><td>Вторая промышленная революция</td><td>Силовое (энергетическое) электричество, преобразуемое в механическую энергию</td><td>Электродвигатель (электрифицированная техника, электротехнологии)</td><td>Среднее, крупное предприятие</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th colspan="3">Этап технико-технологического прогресса</th><th colspan="2">Технико-технологическое содержание этапа</th><th colspan="2">Политико-экономическая сущность этапа</th></tr>
<tr><td rowspan="2">IV технологический уклад (1930–1980 гг.)</td><td rowspan="3">Третья промышленная революция</td><td rowspan="5">Второй этап индустриализации электронная (информационно-коммуникационная) индустриализация</td><td rowspan="3">Информационное электричество</td><td>Электронный вычислительный процессор, исполнительный электропривод (электронная вычислительная машина; информационные технологии)</td><td rowspan="3">Автоматизация производства</td><td>Отраслевая и национальная корпорация</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Микропроцессор, микроконтроллер, прецизионный электропривод, компьютерная сеть (автоматизированная техника)</td><td rowspan="3">Транснациональная и межнациональная корпорация</td></tr>
<tr><td>V технологический уклад (1980 – 2000 гг.)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">VI технологический уклад (начало XXI в.)</td><td rowspan="2">Четвертая промышленная революция</td><td rowspan="2">Интеллектуальное («разумное») электричество</td><td rowspan="2">Интеллектуализация техносферы</td></tr>
<tr><td>Система искусственного интеллекта, «промышленный интернет», «интернет вещей»</td><td>Глобальная цифровая корпорация</td></tr>
</table>

В-третьих, не машины сами по себе, а приводящая их в действие энергия замещает труд человека в производственных процессах. Техника, воплощающая в себе результаты интеллектуальной, творческой деятельности человека, выступает лишь посредником, проводником указанного замещения. Исходя из этого, при анализе технико-технологического прогресса очень важно акцентировать внимание на его энергетическом базисе (см. таблицу 2). При этом под энергетическим базисом того или иного этапа следует понимать не тот вид энергии, который в наибольшем количестве используется цивилизацией, а тот, который позволил создать новое, очередное поколение характерных для данного этапа машин.

В-четвертых, материальное и, прежде всего, промышленное производство играло, играет и будет играть всегда заглавную роль в жизни человека и общества. Для того чтобы это понять достаточно просто осмотреться вокруг себя. Все, что окружает современного человека и необходимо ему в повседневной жизни – продукты питания, одежда, обувь, предметы обихода, мебель, транспортные средства, жилища, бытовая и офисная техника и т.д. – все это продукция промышленных предприятий. И даже оказание тех же услуг, значимость которых до небес превозносится концепцией постиндустриального общества, невозможно без промышленной продукции – косметики, мебели, компьютеров, средств телекоммуникации, торгового и офисного оборудования и т.п.

Итак, в *доиндустриальную эпоху (первый технологический уклад)*, когда людьми из-за отсутствия машин (см. выше) в качестве энергетического базиса использовались не преобразованные источники энергии (мускулы человека и животных, ветер, движущаяся вода, открытый огонь), человек на производстве выступал в основном в качестве маломощного источника физической (мускульно-двигательной) энергии в условиях *мелкого («атомарного») кустарного производства* (см. таблицу 2).

Первая индустриальная революция (второй технологический уклад) дала старт *индустриализации* и стала началом *индустриальной эпохи*, когда в промышленности выделился *индустриальный сектор*, связанный с продуцированием машин. Базовое техническое устройство той эпохи – *паровой двигатель*, давший старт *механизации* – процессу замещения машинами работника, реализующего мускульно-двигательные функции. По итогам первой промышленной революции прерогативой человека остались функции оператора, управляющего машинами, а также решение интеллектуальных и творческих задач. Сравнительно мощные паровые машины приводили в действие сразу несколько станков, что дало объективный толчок *к укрупнению производства в рамках предприятий и фирм* (см. таблицу 2).

Таким образом, выделяемая нами *индустриальная эпоха* – это период эволюции земной цивилизации в пределах первой-четвертой индустриальных революций, связанный с масштабным использованием в производственных процессах (как на работе, так и в быту) разнообразных машин. Очевидно, что ни о каком прекращении использования машин сегодня не может быть и речи, наоборот, их применение будет изо дня в день только нарастать. В связи с этим лукаво навязываемая периферийным странам концепция постиндустриального общества, превозносящая значимость сферы услуг и тем самым уничижающая роль реального сектора экономики и, прежде всего, ее индустриально-промышленного комплекса, является заведомо ложным направлением развития. Сегодня в наиболее развитых державах мира формируется отнюдь не постиндустриальное, а сверхиндустриальное (неоиндустриальное) общество, связанное с непрерывным увеличением количества и качества машин и массированным вторжением техники во все новые и новые сферы жизнедеятельности общества. Навязываемую же периферийным странам концепцию постиндустриализма, легитимирующую и программирующую их деиндустриализацию, следует воспринимать как средство конкурентной борьбы, с помощью которого лидеры мировой экономики стремятся ослабить своих конкурентов и упрочить свое глобальное доминирование.

Вторая индустриальная революция (третий технологический уклад), базовым техническим устройством которой выступил *электродвигатель*, позволила в основном *завершить механизацию производства на основе электрификации* и стала предтечей его автоматизации – процессу замещения машинами функций оператора, управляющего техникой (см. таблицу 2). Дело в том, что электродвигатель, во-первых, предоставил существенно большее степеней свободы в осуществлении механизации по сравнению с тепловым двигателем. А во-вторых, он допускает непосредственное (то есть без прямого участия человека) управление машинами электронным процессором – контроллером (микроконтроллером) согласно заложенному в его программе алгоритму. Электросети, позволяя объединять в рамках единых производств множество единиц оборудования, *ускорили процесс концентрации производства в рамках средних и крупных предприятий*.

С учетом изложенного базовыми техническими устройствами *третьей индустриальной революции (четвертого-пятого технологического укладов)* следует считать *микроконтроллер* и *прецизионный исполнительный электродвигатель*, составляющие техническую основу *оборудования с числовым программным управлением (ЧПУ)* (рис. 1). Их использование дало старт масштабной *автоматизации* производства.

Принципиальная возможность работы по единым программам множества единиц технологического оборудования с ЧПУ в разных регионах страны и мира обеспечила становление и господство крупных и сверхкрупных *национальных* и *транснациональных корпораций* (см. таблицу 2). В результате третьей промышленной революции исключительной прерогативой человека осталось лишь решение интеллектуальных и творческих задач.

Нынешняя *четвертая индустриальная революция* стала вытеснять человека из сферы интеллектуального, творческого труда. Базовыми техническими устройствами современного этапа эволюции техники и технологий следует считать *оборудование с ЧПУ* и *«промышленный интернет»* (см. рисунок 1), позволяющий в рамках единого производственного процесса в режиме реального времени взаимодействовать множеству оснащенных таким оборудованием предприятий в разных регионах страны и мира.

Совокупность таких «оцифрованных» производств, управляемых программно из единого центра – интеллектуального ядра системы, представляет принципиально новую организационно-экономическую модель бизнеса – *глобальную сетевую (цифровую) корпорацию* (рис. 2).

Обозначения на рисунке:

ЭДω – исполнительный электродвигатель, вращающий обрабатываемую деталь с угловой скоростью ω;

ЭДx – исполнительный электродвигатель, осуществляющий подачу рабочего инструмента вдоль оси X;

ЭДy – исполнительный электродвигатель, осуществляющий подачу рабочего инструмента вдоль оси Y;

ЭДz – исполнительный электродвигатель, осуществляющий подачу рабочего инструмента вдоль оси Z.

Рисунок 1 – «Промышленный интернет», микроконтроллер и прецизионное исполнительное электромеханическое устройство как технический фундамент четвертой индустриальной революции

Достоинства таких корпораций – высокая конкурентоспособность по сравнению с классическими ТНК из-за сочетания преимуществ крупных, обладающих большой монопольной властью, компаний и сохранения конкурентных отношений внутри них вследствие возможности программного исключения из их состава менее эффективных производств и их замены более эффективными конкурентами. Иными словами, благодаря технологиям «промышленного интернета» в состав сетевых цифровых корпораций войдут наиболее эффективные производственные мощности, в том числе расположенные в разных регионах страны и мира при условии, что они наиболее полно реализуют местные конкурентные преимущества. Все это обеспечит сетевым цифровым корпорациям недостижимую для традиционных, классических ТНК эффективность и конкурентоспособность. Таким образом, мы убеждены, что сетевые цифровые корпорации – это главная организационно-экономическая инновация XXI века, которая в ближайшее время станет фундаментом глобальной конкурентоспособности всякой цивилизованной державы.

В свете изложенного следует понимать, что сегодня лидеры мировой экономики реализуют не просто цифровизацию экономики, а проводят ее масштабную цифровую индустриализацию. При этом под *новой (цифровой) индустриализацией следует понимать процесс (программу, план) масштабного продуцирования технологического оборудования с ЧПУ и необходимой для этого элементной базы, а также аппаратно-программных средств его дистанционного*

взаимодействия друг с другом с целью массового оснащения таким оборудованием производственных предприятий и создания на этой основе сетевых (цифровых) корпораций.

Рисунок 2 – Концептуальная схема построения и функционирования сетевой цифровой корпорации

Для Беларуси цифровая индустриализация мировой экономики открывает новые горизонты экономического развития, связанные с принципиальной возможностью включения отечественных производственных предприятий в глобальные цепочки создания добавленной стоимости, реализованные в рамках международных сетевых цифровых корпораций. Разумеется, это возможно лишь при условии своевременной «оцифровки» отечественных производственных предприятий – масштабного оснащения их оборудованием с ЧПУ, способным к дистанционному взаимодействию с аналогичным оборудованием других «оцифрованных» предприятий страны и мира. Весьма важная деталь – вхождение отечественных предприятий в состав глобальных цифровых корпораций не повлечет утраты белорусским государством и бизнесом командных высот в своей экономике, как это произошло бы в случае слияний и поглощений национальных активов классическими ТНК. Напомним, что высокая конкурентоспособность и эффективность цифровых корпораций зиждется на принципиальной возможности быстрого включения-исключения из своего состава сохраняющих юридический суверенитет предприятий.

Таким образом, цифровизация белорусской экономики не должна сводиться лишь к ИКТ-услгам и ИКТ-торговле (см. таблицу 1). Сегодня необходима цифровая индустриализация Беларуси, связанная с разработкой и реализацией национальной программы оснащения отечественных производственных, прежде всего, промышленных предприятий оборудованием с ЧПУ. Думается, что именно участие в разработке и выполнении указанной программы цифровой индустриализации Беларуси должно стать самой главной задачей отечественной сферы информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и, прежде всего, белорусского Парка высоких технологий. К сожалению, по мнению некоторых авторитетных белорусских ученых, сегодня «резиденты минского «Парка высоких технологий» занимаются в основном оффшорным программированием, принося основной доход зарубежным производителям программного обеспечения…» [10, с. 76].

В идеале полноценная цифровая индустриализация подразумевает не просто вхождение отечественных предприятий в международные цифровые корпорации, а организацию собственных цифровых корпораций, например, в рамках ЕАЭС. Такие корпорации, интегрируя белорусские, российские, казахстанские и т.д. предприятия и тем самым реализуя их местные конку-

рентные преимущества, позволят кардинально повысить эффективность и конкурентоспособность промышленного комплекса ЕАЭС. В связи с этим, в рамках решения проблемы модернизации (инновационного обновления) промышленного комплекса ЕАЭС считаем жизненно важным сосредоточить коллективные усилия и ресурсы входящих в него стран на разработке и реализации национальной и общесоюзной программы цифровой индустриализации, подразумевающей:

а) начало (возрождение) производства своей собственной элементной базы, необходимой для изготовления машин (техники) с ЧПУ и аппаратных средств их телекоммуникации (микроконтроллеров, прецизионных электродвигателей, активных и пассивных электронных компонентов и т.п.);

б) массовое продуцирование техники с ЧПУ и средств ее дистанционного взаимодействия друг с другом, а также соответствующего программного обеспечения, позволяющего машинам посредством технологий «промышленного интернета» скоординировано функционировать в рамках единых производственных процессов;

в) массовое оснащение отечественных предприятий оборудованием с ЧПУ и формирование национальных и общесоюзных сетевых цифровых корпораций.

Итак, изучение опыта развития лидеров мировой экономики, ныне свершающих четвертую индустриальную революции, доказывает, что осуществление цифровой индустриализации – это неотъемлемое условие глобальной конкурентоспособности в XXI веке. В связи с этим цифровая индустриализация Беларуси, России и других стран ЕАЭС также должна стать главным стратегическим инновационным проектом (приоритетом) национального и общесоюзного значения.

Литература

1. Рихтер, К.К. Цифровая экономика как инновация XXI века: вызовы и шансы для устойчивого развития / К.К. Рихтер, Н.П. Пахомова // Проблемы современной экономики. – 2018. – №2 (66). – С. 22-31.

2. Чуб, А.А. Использование процессов цифровизации в целях развития российских регионов / А.А. Чуб // Теоретическая экономика. – 2019. – №2 (50). – С. 58-65.

3. Воейков, М.И. Государство в эпоху цифровой экономики / М.И. Воейков // Теоретическая экономика. – 2019. – №1(49). – С. 47-52.

4. Нехорошева, Л.Н. Глобальные вызовы в контексте четвертой промышленной революции: новые требования к национальной экономике и угроза возникновения «технологической пропасти» / Л.Н. Нехорошева // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сб. науч. статей. В 4 ч. Ч. 1. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – С. 96-100.

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

6. Байнев, В.Ф. Новая, цифровая индустриализация Союзного государства Беларуси и России в контексте эволюции техники и технологий / В.Ф. Байнев // Экономист. – 2019. – №6. – С. 10-15.

7. Глазьев, С. Рывок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах / С. Глазьев. – М.: Книжный мир, 2018. – 768 с.

8. Schwab, K. The Fourth Industrial Revolution / K. Shcwab // Foreign Affairs. December 12, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution – Дата доступа: 25.04.2019.

9. Ельмеев, В.Я. Социальная экономия труда (Общие основы политической экономии) / В.Я. Ельмеев. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2007. – 576 с.

10. Шимов, В.Н. Экономический конструктивизм и его роль в системе «ядро-периферия» / В.Н. Шимов, А.А. Быков // Экономист. – 2016. – №10. – С. 67-78.

УДК 338.23:330.341

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ИННОВАЦИОННУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE INNOVATIVE COMPONENT OF ECONOMIC GROWTH

Бельский Валерий Иванович

доктор экономических наук, доцент,
директор Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Тригубович Лариса Геннадьевна

кандидат экономических наук, доцент,
ученый секретарь Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Belski Valery, Doctor of Economic Sciences,
Director of the Institute of economics of the National academy of sciences of Belarus
e-mail: director@economics.basnet.by
Trigubovich Larisa, Cand. Econ. Sc., Assoc. Prof., Scientific Secretary of the Institute of economics of the National academy of sciences of Belarus
e-mail: trigubovich@economics.basnet.by

Аннотация. В статье выделены и проанализированы факторы, определяющие изменение качества экономического роста под влиянием инновационных процессов в экономике, которые обусловливают содержание, глубину и направленность развития национальной экономики в условиях глобализации.

Ключевые слова. Инновационное развитие, глобализация, экономический рост.

Abstract. The article identifies and analyzes the factors that determine the change in the quality of economic growth under the influence of innovative processes in the economy, which determines the content, depth and direction of development of the national economy in the context of globalization.

Keywords. Innovative development, globalization, economic growth.

Влияние глобализации на экономический рост многогранно и затрагивает практически все основные сферы производственных и социально-экономических отношений: организацию и непосредственную реализацию производственной деятельности; подготовку и использование рабочей силы; технологическое, инвестиционное, информационное обеспечение производственных и социальных процессов. Глобальные тенденции развития современной мирохозяйственной системы определяют структурные и технологические характеристики экономик отдельных государств, ставя их в зависимость от внешней среды и направлений международного разделения труда. В этих условиях целенаправленная международная кооперация и инновационное развитие становятся ключевыми требованиями для выживаемости стран, а способность объединить усилия для достижения общих целей при порой разнонаправленных интересах является ключевым фактором не только для поддержания высокой конкурентоспособности экономики и экономического роста, но, в первую очередь, для обеспечения собственной национальной безопасности.

Экономический рост как ключевая количественная характеристика отражает динамику развития экономики в целом через изменение физических объемов производства и потребления товаров и услуг. На качественном уровне экономический рост находится в прямой зависимости от уровня инновационности национального производства, специфики использования результатов научно-технического прогресса, специфики развития производительных сил в долгосрочном временном периоде. Эта зависимость непосредственно отражается в показателях производительности труда, распространенности технологий, эффективности производства и конкурентоспособности в целом. И здесь ярко проявляется дуализм воздействия глобализации на иннова-

ционную деятельность: с одной стороны, в глобализированном пространстве страна получает возможность использовать свой конкретный потенциал для реализации более широкого спектра инноваций и повышения уровня научно-технического развития за счет включения ее достижений в большее число кооперационных цепочек при создании инновационных продуктов. С другой стороны, основными хозяйствующими субъектами, действующими в глобальной экономике, являются не отдельные страны, а транснациональные корпорации и альянсы, представляющие интересы различных государств. Тем самым глобализация в значительной степени нивелирует значимость локальных внутренних национальных нормативных правовых актов, вынуждая государства, желающих участвовать в мировых инновационно-производственных процессах, вырабатывать внутренние нормы законодательства с учетом единых требований регулирующих документов международного значения. При этом изменения, вызванные научно-техническим прогрессом, имеют неравномерный характер, и в международной экономике происходит распределение позиций между различными странами по отдельным направлениям научной и инновационной деятельности, что определяет их конкурентоспособность, уровень межстрановой дифференциации и, соответственно, сказывается на динамике экономического роста [1].

Влияние глобализации на процессы, происходящие в инновационной сфере, приводит к кардинальному изменению качества экономического роста, основными характеристиками которого становятся: 1) неравномерность, вызванная дискретностью научно-технического прогресса и инновационного процесса; 2) усложнение в определении, обусловленное усилением процессов взаимопроникновения национальных экономик в мировые структуры. То есть глобализация переводит фокус с непосредственного определения количественных характеристик развития экономики на их качественное содержание. Основным качественным показателем роста становится востребованность страны как экономического партнера в международных цепочках создания новой потребительской ценности. Особое значение в этих условиях приобретает уровень доверия между государствами, участвующими в инновационной деятельности, поскольку идет процесс активного перелива финансовых, информационных, интеллектуальных ресурсов, который размывает государственные границы даже при наличии жесткого контроля за внутренним экономическим пространством.

Инновационная политика государства в условиях глобализации принципиальным образом влияет на структурные и конкурентные преимущества национальной экономики. В сложной системе международной кооперации и разделения труда, в которой каждое предприятие или организация выполняет собственную функцию в реализации цепочки ценности, обеспечивая цикл работ на отдельных этапах инновационного и производственного процессов, создается иллюзия, что именно создание технологической идеи является фактором, обеспечивающим формирование добавленной стоимости. При этом упускается значимость обеспечения контроля и непрерывности всей инновационно-производственной цепочки от стадии зарождения идеи через ее воплощение в конкретном товаре до доведения к конечному потребителю, а также адекватности механизмов (в том числе стимулирующих), сопровождающих этот процесс.

Качество экономического роста зависит от существующих условий, способствующих или препятствующих генерации и воплощению инновационных идей, которые, в свою очередь, обусловлены наличием и эффективным использованием научного и кадрового обеспечения, величиной и доступностью сырьевых ресурсов, используемым производственным, технологическим, информационным, организационным потенциалом. Инновационное развитие неизбежно стимулирует усиление интеграционных процессов, унификацию законотворческих инициатив, согласование мер по контролю общих рынков, правил осуществления сделок, введения единых стандартов и требований, предъявляемых к продуктам и услугам [2].

Основополагающими компонентами, которые формируют инновационную составляющую экономического роста, обусловливая содержание, глубину и направленность развития экономики в условиях глобализации, по нашей оценке, являются:

1. Принципы формирования национальной системы управления инновациями.

Центральной установкой концепции формирования инновационной системы является создание условий для интенсивного использования интеллектуального ресурса науки в целях оп-

тимизации экономического развития в ситуации, когда возможности использования сугубо индустриального производства в качестве источника дальнейшего развития общества и экономики фактически исчерпаны. На первый план выходит необходимость использования знаний как главного ресурса инновационного развития. Общество, основанное на знаниях, способно выработать адекватные ответы на разнообразные вызовы современности, обусловленные как ограниченностью природных ресурсов, так и противоречиями между потребностями и возможностями человека.

В данном контексте инновационную систему можно рассматривать как разновидность рынка, в которой представлены все его составляющие: производители, продавцы, каналы распределения, потребители и цены, а глобализацию как мотиватор конкурентного поведения субъектов экономики, так как проблема обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции становится ведущей в международном пространстве. В этих условиях конкурентные преимущества страны среди других «игроков» мирового экономического и инновационного пространства становятся крайне нестабильными, что требует постоянного анализа изменений в инвестиционных и инновационных условиях, рыночной коньюнктуры, научно-технических новшеств и их внедрения в производство. Здесь же проявляется противоречие, вызываемое глобализационными механизмами: в открытой экономике ряд отраслей являются экспортно ориентированными и требуют унификации норм и правил регулирования с мировыми условиями, а другие отрасли (например, сельское хозяйство, легкая промышленность) требуют мер государственной защиты и дополнительного стимулирования.

От национальной инновационной системы в такой ситуации требуется обеспечить объективную оценку инновационных изменений с точки зрения их полезности для мировой и национальной экономики и, в дальнейшем, последовательность в принятии решений, касающихся финансирования и институциональной поддержки конкретных инновационных и инвестиционных проектов и процессов. Это может быть обеспечено только при условии соответствия инноваций, внедряемых в производственную и социальную действительность, стратегическим замыслам и национальным приоритетам. При этом стратегические замыслы должны включать не только непосредственное инновационное решение, но и возможные комбинации взаимодействующих секторов, чьи интересы и потребности будут затронуты при внедрении конкретной инновации [3].

2. Цели инновационного развития национальной экономики в условиях глобализации.

Основная стратегическая цель инновационного развития экономики заключается в повышении качества жизни населения за счет практического использования инноваций. Параллельно в рамках инновационной деятельности решаются задачи по созданию рабочих мест; увеличению бюджетных поступлений за счет увеличения объемов производства наукоемкой продукции и роста доходов населения; повышению образовательного уровня населения; решению экологических и социальных проблем путем использования новейших научно-технических достижений. Конкретизация целей строится на основе имеющегося потенциала государства и приоритетов инновационного развития. При этом необходимо учитывать специфику инновационных отношений, связанную с недостаточной определенностью общественных потребностей и соответствующую субъективность, что требует обеспечения управляемости процесса и его структурирования.

Поскольку инновация представляет собой долгосрочный проект (период от зарождения идеи до начала реализации инновационных замыслов достаточно длителен: несколько лет требуется только для решения вопросов, связанных с привлечением финансирования, строительством, поиском предприятий-резидентов и профессиональных кадров, способных реализовать проект, и других вопросов), организации, вовлеченные в инновационный процесс, со временем становятся важными объектами социальной и экономической жизни региона, города, соответственно развивается инфраструктура. То есть инновационный процесс сопровождается формированием целого комплекса необходимых и достаточных условий, которые должны быть предусмотрены государственной стратегией развития соответствующих регионов, отраслей, территорий, производств и отражены в инновационной политике. И государство должно определить, развитие каких инноваций соответствует национальным интересам и потребностям, и как пере-

строится экономика под влиянием изменений, связанных с внедрением новшеств в те или иные производственные процессы [4].

3. Приоритеты инновационного развития национальной экономики в условиях глобализации.

Приоритеты инновационного развития определяются совокупностью внутренних и внешних факторов инновационной деятельности, включая как глобальные общемировые проблемы, так и собственные условия существования государства: размеры, географическое положение и климат страны, наличие природных ресурсов, особенности исторического развития государственности, специфика экономической деятельности, участие в интеграционных объединениях. Приоритеты определяют скорость и направленность инновационной активности и имеют ярко выраженный региональный характер. Выделение ключевых технологий и областей позволяет сосредоточить усилия для обеспечения конкурентоспособности, при этом важнейшим условием результативности инновационных процессов в национальной экономике является адекватность происходящих перемен национальным интересам, ожиданиям общества и бизнес-сектора.

Часто приоритеты инновационного развития выстраиваются под влиянием на нее процессов глобализации. В мировой практике это приводит к противоречию между национально-государственной формой организации общественно-экономических отношений и международной экономической средой, создаваемой, в первую очередь, транснациональными корпорациями. В мировом экономическом пространстве ТНК и банки превращаются в основные движущие силы процессов глобализации и интеграции, тем самым определяя формирование мирового научно-технического пространства. Происходит переход значительной части контроля над национальной экономикой от государства к ТНК и международным организациям, которые преследуют собственные цели и интересы, зачастую противоположные интересам суверенных государств. Данное противоречие осложняет в странах проблемы занятости, социального и медицинского страхования, миграции рабочей силы из бедных и испытывающих политические и экономические трудности стран. Таким образом, национальные приоритеты инновационного развития должны предусматривать укрепление собственных конкурентных позиций и реализацию национального суверенитета в международном экономическом пространстве. Это особенно актуально в условиях интеграционных объединений стран [5].

4. Методы и механизмы управления инновационной деятельностью.

Принципиальное значение для управления инновациями является ориентированность НИС либо на производство новых научных знаний, либо на их распространение и применение. В зависимости от этого, основной акцент приходится либо на организации фундаментальной науки, университеты, лаборатории, прикладные исследования, проводимые на производстве; либо на организации, внедряющие в новых условиях уже известные технологии и организации, обеспечивающие передачу знаний о них.

Все большую значимость в условиях глобализации в контексте инновационного развития национальных экономик приобретают механизмы взаимодействия государств в рамках интеграционных объединений (ЕС, НАФТА, ЕАЭС и др.). Деятельность по реализации инновационных процессов в рамках межстрановых объединений, на наш взгляд, опирается на такой же эффект, какой достигается транснациональными корпорациями и обеспечивается не столько посредством рыночных механизмов, сколько путем реализации сотрудничества заинтересованных бизнес-систем и реализации синергетического эффекта. Важнейшим условием в данном случае становится наличие скоординированной межгосударственной инновационно-промышленной политики стран-участников объединений с учетом национальных приоритетов, которая определяет направления взаимодействия внутри объединения и на внешнем контуре в зависимости не от правил конкурентной борьбы на национальных рынках, а руководствуясь национальными интересами государства и транснационального бизнеса, играющего значительную роль в данной экономике [6].

5. Инвестиционное обеспечение инновационного процесса.

Исследование международного опыта показывает, что эффективность инновационной деятельности достигается благодаря развитию и взаимодействию разнообразных механизмов финансирования инноваций, налаженная работа различных финансовых механизмов снижает препят-

ствия для привлечения внешнего финансирования в развитие и расширение организаций и производств, а страны с наиболее эффективными финансовыми системами демонстрируют более высокие темпы роста. Участниками финансирования инновационного процесса являются государство, корпорации, венчурный капитал, а также специально созданные фонды. Кроме того, значимым стимулирующим механизмом являются применение разнообразных налоговых льгот и других преференций для участников инновационной деятельности. В совокупности все это способствует созданию благоприятной инвестиционной среды для разработки и внедрения инноваций.

В инвестиционном обеспечении инновационного процесса также существует противоречие. С одной стороны, имеются инвестиционные интересы частных лиц и структур, готовых вкладывать значительные средства в создание и развитие «быстрых» инноваций, имеющих короткий цикл создания новой потребительской ценности, либо в продукцию, имеющую стратегическое значение – в целях получения контроля за определенной отраслью или процессом. С другой стороны, существуют национальные интересы государства, общечеловеческие, экологические и другие условия, которые необходимо обеспечивать и соблюдать. Это еще раз подтверждает необходимость принятия решений, касающихся инновационных преобразований, в рамках общей стратегической картины развития экономики как участника интеграционного объединения.

Таким образом, на современном этапе стремительного развития научно-технического и социально-экономического потенциала общества инновационная деятельность является средством, обеспечивающим стратегическое преимущество, определяющее состояние, уровень и темп развития экономики при выполнении следующих условий:

1) согласованность направленности инновационного развития экономики с мировыми тенденциями развития науки и технологий при сохранении приоритетного условия обеспечения национальной безопасности;

2) развитость и доступность национальных и международных финансовых инструментов поддержки научно-исследовательской и инновационной деятельности;

3) управляемость и последовательность в реализации стратегических решений, связанных с инновационным развитием;

4) участие в международной специализации и разделении труда на основе ключевых конкурентных преимуществ научно-исследовательского потенциала страны, а также конкретных средовых условий и возможностей территориально-производственного расположения.

Литература

1. Тригубович, Л. Г. Направления развития инновационной сферы Республики Беларусь / Л. Г. Тригубович. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – 235 с.

2. Соловьев, В.П. Инновации как фактор глобализации современной экономики / В.П. Соловьев [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://bseu.by:8080/bitstream/edoc/18710/1/Solovev_V._P._S._28_29.pdf. – Дата доступа : 08.11.2019.

3. Шапкин, И. Н. Создание национальной инновационной системы как условие повышения конкурентоспособности стран в глобальной экономике / И. Н. Шапкин, Н. Е. Бондаренко [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : http://www.socionauki.ru/journal/files/vg/2012_2/160-173.pdf. – Дата доступа : 04.12.2018.

4. Тригубович, Л. Г. Анализ государственной политики по формированию инновационной восприимчивости экономики / Л. Г. Тригубович // Экономика и банки. – 2019. – № 1. – С. 101-105.

5. Тер-Григорьянц, А. А. Организация управления инновационным развитием социально-экономических систем / А. А. Тер-Григорьянц, А. А. Бабич // Мир науки, культуры, образования. – 2013. – № 2. – С. 289–291.

6. Бельский, В. И. Экономический механизм государственного регулирования сельскохозяйственного производства : теория, методология, практика / В. И. Бельский. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2018. – 265 с.

УДК 338.001.36

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ СТРАН ЕАЭС: ОЦЕНКА И ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ

HUMAN CAPITAL OF THE EAEU COUNTRIES: ASSESSMENT AND DEVELOPMENT OBJECTIVES

Богдан Нина Ивановна

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры национальной экономики и государственного управления
Белорусского государственного экономического университета
Bohdan Nina, Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department National Economy and Public
Administration of the Belarusian State Economy University
e-mail: bohdannina@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрены современные проблемы оценки человеческого капитала стран ЕАЭС, основанные на международной практике исследований, выявлены основные проблемы формирования инвестиций в человеческий капитал и институциональные условия роста отдачи от накопленного человеческого капитала.

Ключевые слова. Человеческий капитал, образование, здравоохранение, миграция, экономический рост.

Abstract. The article discusses the modern problems of assessing the human capital of the EAEU countries, based on international research practice, identifies the main problems of the formation of investments in human capital and the institutional conditions for the growth of returns on accumulated human capital.

Keywords. Human capital, education, healthcare, migration, economic growth.

Теория человеческого капитала, сформировавшаяся в конце XX века [1, 2], развивается под влиянием развития экономической науки. Понятие человеческого капитала расширяется, что требует от исследователей также расширения подходов к оценке его вклада в экономический рост. Под "человеческим капиталом" мы понимаем знания и навыки, которыми обладают люди и которые позволяют им создавать ценность в глобальной экономической системе. Новый этап развития технологий и цифровизации экономики создает условия для повышения качества жизни, создания новых рабочих мест, роста производительности и оказания эффективных общественных услуг. Реализация этих условий, во многом, определяется инвестициями в человеческий капитал и институциональными условиями для повышения отдачи от накопленного человеческого капитала. Российские исследователи посчитали, что реализация эффективной политики инвестиций в человеческий капитал обеспечит улучшение показателей здоровья и качества образования, что приведет к повышению вклада человеческого капитала в экономический рост до 0,7–0,8 п.п. роста ВВП [3, с. 6].

Переход к информационной экономике закрепил образование, навыки, квалификацию и экспертное знание работников в числе традиционных форм капитала. При этом признается значение и социетальных условий — в частности, конкурентной социально-экономической системы — в возможности реализации выгод от человеческого капитала и, таким образом, в создании стимулов к его развитию [3]. Новые технологии изменяют требования к навыкам. Исследования Всемирного банка показали, что с 2001 года доля работающих по специальностям, в которых важную роль играют когнитивные и социально-поведенческие навыки, не связанные с рутинным трудом, выросла в странах с формирующейся рыночной экономикой с 19 до 23 процентов, а в развитых странах – с 33 до 41 процента [4].

Несмотря на то, что страны ЕАЭС характеризуются достаточно высоким уровнем человеческого развития, их успехи на международном рынке инноваций и конкурентоспособности не велики, что отражает Глобальный индекс инноваций (табл.1).

Таблица 1 – Показатели развития стран ЕАЭС по международным рейтингам

Страна	Численность населения, тыс. чел.	Индекс человеческого развития (рейтинг)		Глобальный индекс инноваций (рейтинг)		Глобальный индекс человеческого капитала (рейтинг)
	2017	2017	2018	2018	2019	2017
Беларусь	9 491,8	50	53	86	72	-
Россия	146 880,4	50	49	46	46	16
Казахстан	18 157,1	56	58	74	79	29
Армения	2 972,9	84	83	68	64	49
Киргизия	6 256,7	120	122	94	90	46

Источник: составлено по данным международных рейтингов [5, 6, 7].

На уровне экономики в целом, в мире наблюдается позитивная корреляция между состоянием человеческого капитала и общим уровнем внедрения передовых технологий. Компании с более высокой долей образованных сотрудников успешнее внедряют инновации. Люди с более весомым человеческим капиталом получают более существенные экономические выгоды от новых технологий. Эта тенденция не подтверждается на примере Беларуси. В Индексе человеческого развития 2018 (ИЧР 2018) года у Беларуси – 53 позиция среди 189 стран[1], что соответствует группе стран с очень высоким уровнем человеческого развития. Вместе с тем, по уровню ВВП на душу населения (данные Всемирного банка[2]) только -70, в Глобальном индексе инноваций 2018 г. Беларусь – 86-я, в 2019 г. – 72 место (табл.1). Таким образом, разрыв в позиционировании страны по накопленному человеческому потенциалу и возможностями его реализации для целей развития в глобальной экономической системе очевиден. Проблема формирования институциональных условий для роста отдачи от человеческого капитала выдвигается на первое место. Об этом свидетельствуют и потребности бизнеса.

Обзор Всемирного банка о препятствиях для развития бизнеса, проведенный в конце 2018–начале 2019 гг. на 600 предприятиях страны, показывает (рис. 1), что из десяти наиболее важных ограничений предприятия ставят на 1 место – налоговое регулирование, на второе – финансовые проблемы, а третьим важным препятствием считают недостаточную компетентность рабочей силы. При этом значимость этих ограничений для Беларуси более существенна, чем для других стран Европы и Центральной Азии (ЕЦА), например, компетентность кадров как основное препятствие для Беларуси в 1,6 раза более значима, чем в странах ЕЦА. Проблема очевидна не только для Беларуси.

Новый рейтинг оценки качества человеческих ресурсов разных стран произведен докладом WEF «Глобальный индекс человеческого капитала» (The Global Human Capital Report 2017) [7], который оценивает не только образование, как важнейший ресурс современного развития, но и практику его использования, т.е. в значительной степени компетенции подготовленных кадров.

Авторы доклада полагают, что человеческий капитал людей в виде соответствующих навыков, вероятно, даст более высокую отдачу, если вкладываться в него оптимально, начиная с раннего возраста, и может также быть обесцененным, если не будет поддерживаться и развиваться непрерывно. Технологические изменения, вызванные четвертой промышленной революцией, требуют диверсификации навыков и приобретения более передовых ноу-хау. Признается, что знания, таланты и навыки людей являются ключевыми движущими силами процветающей и инклюзивной экономики, поэтому максимизация человеческого капитала должна быть и оставаться главным приоритетом как для бизнеса, так и для политических лидеров. Принципиальной является оценка человеческого капитала страны на основе результатов, а не ресурсов или средств.

1 http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_ru.pdf
2Список стран по ВВП (ППС) на душу населения https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%

Рисунок 1 – Рейтинг наиболее распространенных препятствий для бизнес-среды организаций, процент организаций.
Источник: https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploreeconomies/2018/belarus

В оценке WEF участвовали 130 стран, которые составляют 93% населения мира и производят более 95% мирового валового внутреннего продукта. Все страны ЕАЭС принимали участие, кроме Беларуси. Понимание человеческого капитала, представленного в отчёте, и критерии оценки Индекса человеческого капитала основаны на том суждении, что страны не могут оптимизировать свой долгосрочный потенциал человеческого капитала ни за счет "дешевой рабочей силы", ни за счет привлечения узкого набора "лучших из лучших", ни за счет победы в "войне за таланты", а только за счёт создания глубоких, разнообразных и устойчивых условий роста кадрового потенциала и системы навыков работников, которые позволяют обеспечить их участие в качественной, квалифицированной работе.

Индекс человеческого капитала WEF, представленный в табл. 1, по декомпозиции подразделяется на 4 субиндекса, которые позволяют дать понимание основных проблем реализации человеческого капитала в странах ЕАЭС (табл. 2).

Таблица 2 – Глобальный индекс человеческого капитала 2017 г. и его декомпозиция (ранги)

Страна	Общий индекс	Частный индекс по потенциалу	Частный индекс по использованию	Частный индекс по развитию	Частный индекс по новым знаниям и компетенциям
Россия	16	4	18	33	42
Казахстан	29	2	17	45	64
Киргизия	46	1	84	70	70
Армения	49	3	114	61	47

Источник: The Global Human Capital Report, 2017.

Субиндекс "Потенциал" содержит четыре показателя уровня формального образования с разбивкой по возрастным группам. Они охватывают долю населения, получившего по крайней мере начальное, (низшее) среднее или высшее образование. Определение субиндекса «Использование человеческого капитала» основано на том, что человеческий капитал укрепляется реализацией на рабочем месте за счет обучения на основе практической деятельности, получения негласных (tacit) знаний, коммуникаций и официального обучения на рабочем месте. Этот субиндекс измеряет насколько люди способны активно участвовать в трудовой деятельности, как кон-

кретные слои населения – женщины, молодежь и пожилые люди – могут успешно вносить свой вклад в развитие страны. Учитывается уровень безработицы, неполной занятости и «гендерный разрыв».

Субиндекс «Развитие человеческого капитала» оценивает доступ к образованию для детей и молодежи, как будущей рабочей силы, посредством использования показателей зачисления в начальную школу, среднюю школу, а также с помощью валовых коэффициентов зачисления в высшие учебные заведения и показателя гендерного разрыва. Субиндекс «Новых знаний и компетенций» касается широты и глубины использования специализированных навыков на работе. Измерение основано на оценке «продуктивности знаний» в стране, что эмпирически продемонстрировано качеством ее экспортной продукции.

Анализ позиционирования стран ЕАЭС в Глобальном индексе человеческого капитала показывает, что все страны имеют высокий рейтинг потенциала, который измеряет уровень формального общего и профессионального образования и входят в пятерку лидеров. Второй частный субиндекс измеряет формальное использование имеющегося образовательного потенциала и свидетельствует о конкурентоспособности России и Казахстана (18-е и 17-е место). Однако оба эти субиндекса замеряют успешность системы образования для индустриальной экономики XX в. Для успехов в современном развитии и формировании цифровой экономики важны третий и четвертый частные индексы, показывающие капитализацию знаний. Третий субиндекс характеризует постоянное наращивание человеческого капитала через повышение квалификации и перепрофилирование. Отставание России и других стран ЕАЭС от мировых лидеров становится заметным (33-е место Россия , 70-е – Киргизия). Четвертый субиндекс оценивает владение новыми компетенциями, где отставание еще более серьезно (42-е место Россия, 64-е Казахстан и 70-е Киргизия). При этом по такому важнейшему для роста экономики индикатору, как «доступность квалифицированных работников», Россия занимает 89-е место в мире. Учитывая общее историческое прошлое стран и оценки Всемирного банка (рис. 1), позиции Беларуси вряд ли бы существенно отличались от России. Участие Беларуси в оценках Глобального индекса человеческого капитала, на наш взгляд, является необходимым.

Негативное влияние на качество человеческого капитала оказывают низкие затраты на научные исследования. Только Россия из стран ЕАЭС имеет наукоемкость ВВП выше 1 %. В Беларуси эти затраты в последние годы находятся на уровне 0,5- 0,6 % ВВП, в Казахстане, Армении и Киргизии еще ниже (соответственно: 0,1; 0,2 и 0,1 % ВВП). Низкие затраты на науку влияют на престиж и перспективность научного труда: доля исследователей в расчете млн жителей сократилась в Беларуси с 2095 чел. в 2010 г. до 1799 чел. в 2017г. или на 16 %, что противоречит мировым тенденциям развития. Для белорусской молодежи карьера научного работника становятся непопулярной: если в 2014г. выпуск докторантов/ аспирантов на 1000 человек населения в возрасте 25-34 года составлял 0,8 чел. , то в 2018 году- 0,6, тогда как в ЕС он вырос с 1,8 до 2,1 чел.[3] Реализация в Беларуси т.н. «закона об отсрочках», не позволяющего молодежи мужского пола закончить вторую ступень высшего образования и аспирантуру без перерыва (служба в армии), ситуацию только усугубит.

В Беларуси практически нет роста занятости с сфере высоких и наукоемких технологий (производство и услуги), она сохраняется в течение последних лет на уровне 10-11 % [9, с. 280]. Исследование рынка труда в Беларуси показывает, что 60% опрошенных (из 1536 респондентов) считают наиболее актуальной проблемой недостаточность вакансий с достойной оплатой труда,[4] что приводит к оттоку квалифицированных работников из страны. Данные доклада Всемирного банка (ВБ) «Миграция и утечка мозгов в Европе и Центральной Азии»[5] за 2017 г. показывают, что 10,6 млн граждан РФ покинули страну для работы за рубежом (в Беларуси – 1,5 млн граждан). В относительном выражении потери России составляют 7,4% населения, Беларуси – 15,7% населения. При этом, опрос Boston Consulting Group, в котором участвовали 24 тысячи респон-

[3] EIS 2019 https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en

[4] http://www.research.by/webroot/delivery/files/chubrik20191023UN.pdf

[5] World Bank. 2019. “Migration and Brain Drain” Europe and Central Asia Economic Update (Fall), Washington, DC: World Bank. Doi: 10.1596/978-1-4648-1506-5.

дентов России, показал, что хотят работать за рубежом 50 % российских ученых, 52 % топ-менеджеров, 54 % IT-специалистов[6]. К ним готовы присоединиться 49% работников инженерных специальностей и 46 % врачей. Проблема сохранения накопленного человеческого потенциала для Беларуси и России становится все более актуальной, что требует изменения институциональных условий для роста отдачи от человеческого капитала.

Исследования Всемирного банка (ВБ) 2019 г. [4] показали взаимосвязь между инвестициями в здоровье и образование и производительностью будущих работников. В результате оказывается, что человеческий капитал сам по себе обуславливает от 10 до 30 процентов различий между странами в уровне валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения [8]. Эти исследования создали основу Проекта развития человеческого капитала ВБ. Проект состоит из трех компонентов: (1) межстрановой системы показателей – индекса человеческого капитала, (2) программы измерений и исследований для сбора информации, необходимой для принятия мер политики, и (3) программы поддержки страновых стратегий ускоренного привлечения инвестиций в человеческий капитал.

Новый индекс позволяет измерить объем человеческого капитала, который родившийся в 2018 г. ребенок может рассчитывать накопить к своему 18-летию, с поправкой на риск, связанный с ненадлежащим качеством здравоохранения и образования в стране, где он родился. Индекс призван наглядно показать, как улучшение нынешних результатов в сфере образования и здравоохранения влияет на производительность труда следующего поколения работников. Поскольку индекс человеческого капитала страны измеряет уровень производительности следующего поколения работников в сравнении с идеальной производительностью человека при полном образовании и отменном здоровье, составляющие индекса легко поддаются интерпретации: значение x для страны означает, что производительность труда, на которую будет способен во взрослом возрасте ребенок, родившийся в данном году в данной стране, составит лишь долю x от соответствующего эталонного показателя.

Расчеты Индекса человеческого капитала 2018 года (Доклад о мировом развитии 2019) для стран ЕАЭС (кроме Беларуси, которая не была представлена в этом рейтинге из 157 стран мира), показывают, что наиболее высокие значения имеет Казахстан (0,75), затем Россия (0,73), существенно ниже Киргизия (0,58) и Армения (0,57). Значение Индекса для страны, в которой средний работник имеет полноценное здоровье и прошел полный курс образования равно 1. Лидерами (топ 5 стран) являются страны Востока: Сингапур (0,88), Ю. Корея (0,84), Япония (0,84), Гонконг (0,82), а также Финляндия (0,81).

Сопоставляя две новых оценки человеческого капитала (Индекс WEF и Индекс ВБ), следует отметить, что оба индикатора нацелены на определение социально-экономических последствий инвестиций в человеческий капитал. Характер и масштабы мер, необходимые для наращивания человеческого капитала, не могут быть одинаковыми во всех странах. Для Беларуси важно измерять учебные достижения учащихся и студентов, что позволит гораздо более точно отслеживать качество работы в сфере обеспечения доступа к образованию и оценивать качество обучения. Участие в программе PISA (международная оценка знаний и навыков 15-летних учащихся) – необходимый шаг в этом направлении. Необходимо участвовать в международных оценках качества высшего образования, что позволит правильно формировать новые навыки для цифровой экономики. Наличие такой информации позволит обеспечить участие Беларуси в международных рейтингах оценки человеческого капитала.

Анализ показывает, что сохраняются существенные разрывы в уровне человеческого капитала между странами ЕАЭС. Эти разрывы, проявляющиеся в низких результатах в сфере образования и здравоохранения, негативно влияют на будущую производительность работников и будущую конкурентоспособность стран. Стимулы для инвестиций в человеческий капитал часто невысоки с силу отдаленности результата. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку рекомендаций для увеличения объема и структуры инвестиций в человеческий капитал.

[6] https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/polovina-rossiyskikh-uchenykh-zayavili-o-zhelanii-emigrirovat-1027322119

Литература

1. Becker, G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // The Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. No. 5. P. 9–49.
2. Schultz, T.W. Investment in Human Capital // The American Economic Review. 1961. Vol. 51. № 1. P. 1–17.
3. Сценарии роста российской экономики с учетом вклада человеческого капитала: докл. к XX Апр. междунар. научн. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Н. В. Акиндинова, Е. Г. Ясин, Д. А. Авдеева и др. ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. — 51 с.
4. Группа Всемирного банка, 2019. Изменение характера труда. Доклад о мировом развитии. https://issuu.com/world.bank.europe.central.asia/docs/211328ru
5. Human Development Indices and Indicators 2018S Statistical Updatehttp://hdr.undp.org /sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_en.pdf.
6. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2019); The Global Innovation Index 2019: Creating Healthy Lives—The Future of Medical Innovation, Ithaca, Fontainebleau, and Geneva.
7. The Global Human Capital Report 2017. World Economic Forum. CH-1223 Cologny. Geneva Switzerland, 2017.
8. Hsieh, Chang-Tai, Peter J. Klenow. 2010. “Development Accounting.” American Economic Journal: Macroeconomics 2 (1): 207–23.
9. Богдан, Н.И. Инновационная политика. - Минск: Четыре четверти, 2019. - 308 с.

УДК 338

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE BELARUSIAN ECONOMY ON THE BASIS OF USING THE POTENTIAL OF CREATIVE INDUSTRIES

Данильченко Алексей Васильевич

доктор экономических наук, профессор, декан факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства Белорусского национального технического университета

Бертош Елена Васильевна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Бизнес-администрирование» Белорусского национального технического университета

Устинович Ирина Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Бизнес-администрирование» Белорусского национального технического университета

Danilchenko Alexei, PhD in Economics, Professor, Dean of FMMP Belarusian National Technical University
e-mail: adanilchenko@bntu.by
Bertosh Elena, Candidate of Economic Sciences, Associate ProfessorHead of the department «Business Administration»Belarusian National Technical University
e-mail: Bertash@bntu.by
Ustinovich Irina, Candidate of Economics, Accociate professor of «Business administration» department, Belarusian National Technical University
e-mail: ustinovich@bntu.by

Аннотация. Статья посвящена вопросам формирования креативной экономики. Раскрывается понятие креативной индустрии и позиция Республики Беларусь в рейтинге креативности. Определяется роль и значение креативных индустрий для роста конкурентоспособности белорусской экономики.

Ключевые слова. Креативная экономика, креативная индустрия, конкурентоспособность, объекты интеллектуальной собственности.

Abstract. The article is devoted to the formation of a creative economy. The concept of creative industry and the position of the Republic of Belarus in the ranking of creativity are revealed. The role and importance of creative industries for the growth of the competitiveness of the Belarusian economy is determined.

Keywords. Creative economy, creative industry, competitiveness, intellectual property.

Процессы глобализации и регионализации заметно влияют на развитие национальных экономик и мирового хозяйства. В условиях глобализации меняются принципы взаимодействия государства и частного бизнеса, изменяется роль и возрастает ответственность государственных институтов и крупных ТНК за устойчивое сбалансированное экономическое развитие. В таких условиях требуются модификация и адаптация существующих механизмов к либеральной экономической системе, создание новых институтов, адекватных современным потребностям и требованиям.

Кроме того, в совокупном капитале развитых стран доля физического капитала стремительно падает, а человеческого растет. Прослеживается прямая взаимосвязь развития человеческого капитала и уровня международной конкурентоспособности страны. Происходит становление нового в глобальном масштабе явления под названием креативная экономика, где творчество как высшая форма универсально понимаемой креативности человека расценивается основной движущей силой экономического развития.

Экспертами ООН в качестве тенденции развития современного общества названа креативная экономика, как один из наиболее быстро растущих секторов мирового хозяйства не только с точки зрения получения дохода, но увеличения степени инновационной восприимчивости экономической системы, создания новых рабочих мест и роста объемов экспортных поступлений. На долю креативной экономики приходится порядка 6,1 % мирового ВВП. По данным ОНН в 2014 году мировой финансовый кризис привел к падению объемов международной торговли на 12 %, а креативная экономика имела ежегодный рост равный 14 %.

Формирование креативной экономики предполагает трансформацию отраслевой структуры экономики и условий взаимодействия ее субъектов с целью создания высокой добавленной стоимости за счет креативных идей во взаимодействии с инновационными знаниями и информационно-коммуникационными технологиями в различных сферах экономики, культуры, искусства, науки, образования. Креативная экономика в отличие от классической экономики знаний, в качестве главного источника экономического роста рассматривает не только технологии и знания, а креативные идеи, содержащие оригинальные технологии и знания, используемые в различных сферах и реализуемые через креативную индустрию.

К креативной индустрии относятся разнообразные виды материальных и нематериальных услуг (промышленных, консалтинговых, научных, образовательных, коммуникационных и др.), в которых добавленная стоимость формируется за счет использования объектов интеллектуальной собственности (ОИС). Такой позиции придерживается Министерство по культуре, средствам информации и спорту Великобритании: креативная индустрия включает в себя отрасли, ориентированные на создание и использование объектов интеллектуальной собственности на основе современных информационно-коммуникационных технологий: реклама, архитектура, ремёсла, кинематография, музыка, дизайн, интерактивные развлекательные программы, программное обеспечение, телевидение и радио и др. Согласно международной классификации услуг [1] – это услуги, входящие в подгруппу 35 (реклама, менеджмент в сфере бизнеса, административная деятельность в сфере бизнеса, офисная служба); класс № 38 (телекоммуникации); № 41 (воспитание, обеспечение учебного процесса, развлечения, организация спортивных и культурно-просветительных мероприятий); № 42 (научные и технологические услуги и относящиеся к ним научные исследования и разработки, услуги по промышленному анализу и научным исследованиям, разработка и развитие компьютеров и программного обеспечения). Применение международной классификации услуг дает возможность оценить развитие креативной индустрии и креативной экономики в целом как в мире, так и в рамках одной страны.

Учитывая важность креативной экономики, в последние годы стали составляться ее международные рейтинги. Так, глобальный индекс креативности строится на основе модели 3 Т: технологии – талант – толерантность. Развитие технологии оценивается с помощью таких показателей, как наукоемкость ВВП и количество патентов на душу населения. Талант оценивается по числу занятых в творческой сфере (наука; техника и технологии; искусство; культура; развлечения и средства массовой информации; бизнес и управление; образование; здравоохранение; право) и по количеству взрослого населения, имеющего высшее образование. Толерантность как отношение к иммигрантам, расовым, этническим и социальным меньшинствам оценивается с помощью социологических опросов населения.

В 2015 г. лидирующие позиции по глобальному индексу креативности занимали Австрия (0,970), США (0,950), Новая Зеландия (0,949), Канада (0,920), Дания (0,917). Республика Беларусь на 37 месте, Российская Федерация на 38 месте из 139 анализируемых стран. Среди стран Евразийского экономического союза Беларусь абсолютный лидер (37 позиция – индекс креативности 0,598), на втором месте Россия (38 – 0,579), далее с большим отставанием более чем в два раза идут Казахстан (84 – 0,357), Армения (103 – 0,269), Кыргызстан (111 – 0,240) [2]. На рисунке 1 представлена корреляционная зависимость между индексом креативности и уровнем ВВП на душу населения, которая указывает на тесную связь между этими показателями, соответственно можно утверждать, что странам с высоким уровнем креативности свой экономический рост стоит основывать на развитии креативных индустрий.

Рисунок 1 – Корреляция индекса кративности стран и ВВП на душу населения

Источник: [2].

Относительно высокая позиция Республики Беларусь в глобальном рейтинге креативности свидетельствует: о ее активном инновационном развитии; увеличении степени открытости национальной экономики; высокой степени развития креативной индустрии. Так, объемы экспорта телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг с каждым годом увеличиваются и составили за январь-июнь 2018 г. 20,6 % (2017 г. – 17,8 %) от общего объема экспорта услуг; экспортные поступления от использования объектов интеллектуальной собственности в общем объеме экспорта услуг Беларуси выросли до 0,5 % (в 2017 г. – 0,4 %). Основными потребителями белорусских ИКТ услуг являлись страны Евразийского экономического союза (Российская Федерация, Казахстан) и страны Европейского союза (Германия, Нидерланды). На долю стран Восточной и Центральной Европы (Польша, Литва, Латвия, Эстония, Чехия) приходилось в 2017 г. 3 % экспорта услуг ИКТ Беларуси [3].

Белорусские компании, резиденты Парка высоких технологий (ПВТ), в 2017 г. вошли в список ведущих IT-компаний мира, среди которых BellIntegrator, Ciklum, EPAM, IBA Group, Intetics и Itransition и являются крупнейшими поставщиками услуг офшорного программирования в Восточной Европе. Еще одни немаловажным фактом является то, что Республика Беларусь по доходам от экспорта IT-услуг, по данным журнала Forbes, находится в одной группе стран с Индией, а также опережает Российскую Федерацию и Украину.

Резиденты ПВТ сотрудничают и оказывают услуги таким крупным международным организациям и корпорациям, как Всемирный банк, Лондонская фондовая биржа, HTC, Microsoft, Coca-Cola, Toyota, Google, BritishPetroleum, Samsung и др. В результате практически 91% программных продуктов резидентов ПВТ экспортируется и находит своих заказчиков в США (43,2%), странах Западной Европы (49,1 %), Российской Федерации и странах СНГ (5,3 % от общего объема экспорта) [4].

Объемы белорусского импорта ИКТ услуг находятся приблизительно на одинаковом уровне. Так, за январь-июнь 2017 г. доля импорта услуг ИКТ в общем объеме импорта услуг страны составляла 8,4 %, а за январь-июнь 2018 года – 8,3 %. Белорусскими субъектами хозяйствования импортировались ИКТ услуги стран Европейского союза (67 % от общего объема импорта услуг), РФ – 26 %, США – 7%. Импорт ИКТ услуг стран Восточной и Центральной Европы (Польша, Литва, Латвия, Эстония, Чехия) составил 8 % [5].

Однако возникает проблема оценки и сравнения креативных индустрий между собой. Ведь для дальнейшего развития они нуждаются в каких-то критериях и контрольных точках. Так, Фриман [6] пишет о том, что креативный труд является основой дальнейшего развития креативных индустрий. Он вводит такой показатель для оценки креативных индустрий как интенсивность креативности (доля занятых креативным трудом в общей совокупности занятых в той или иной отрасли). Это довольно интересный показатель, однако на основе имеющихся статистических данных можно рассчитать его уровень только в сфере научных исследований и разработок. Согласно данным официальной статистики данный показатель в 2016 г. находился на уровне 65,06 %, в 2017 г. − 64,53 %, в 2018 г. вновь увеличивается до 65 %. Соответственно, предлагается вести еще и учет распределения работников во всех сферах экономической деятельности на тех, кто непосредственно задействован в формировании результата труда и на тех, кто занимается их обслуживанием. Например, в образовании к работникам занятым креативным трудом относили бы учителей, профессорско-преподавательский состав, а также руководителей структурных подразделений и руководителей организаций. А к категории работников, обслуживающих их труд, необходимо отнести экономистов, бухгалтеров, специалистов служб и отделов организаций образования. Следовательно, поиск критерия и показателей эффективности методов управления креативными индустриями упирается в сложность количественного измерения результатов, последствий их практической реализации.

До сих пор нет четкой методики, позволяющей выявить креативные индустрии в составе видов экономической деятельности, применяемой во всех странах. Для этих целей применяют модель символических текстов, модель концентрических кругов, модель копирайта всемирной организация по интеллектуальной собственности. Однако для целей количественной оценки предлагается использовать креативные индустрии, выявленные из экономических видов деятельности, представленные в таблице 1. А так как все количественные показатели оценки креативных индустрий имеют разные единицы измерения предлагается использовать метод нормирования (линейное преобразование).

С целью ранжирования креативных индустрий предлагается использовать метод больной оценки, т.е. переведение уровня нормируемого значения показателя в баллы. Максимальный уровень нормируемого значения в рамках одного показателя будет соответствовать 4 баллам (соответствует количеству креативных индустрий), минимальный одному баллу.

Таблица 1 − Значение показателей количественной оценки креативных индустрий, 2018 г.

Креативные индустрии	Среднесписочная численность, чел.	Среднемесячная заработная пла-	Доля расходом на профессиональное обучение, а также

		та, руб.	единовременные поощрительные и другие выплаты,%
Образование	414 413	665,0	4,2
Здравоохранение и социальные услуги	305 655	739,0	4,5
Творчество, спорт, развлечения и отдых	68 567	734,1	4,3
Профессиональная, научная и техническая деятельность	89 268	1 299,2	5,7
Максимальное значение показателя	879 254	2 777,2	11,8
Минимальное значение показателя	32 468	652,6	3,0

Источник: собственная разработка на основе официальной статистики.

По мере роста нормируемого значение растет и его бальная оценка. Таблица 2 наглядно иллюстрирует ранг креативной индустрии, и суммарное значение (при равенстве удельных весов значимости показателей оценки) позволяют проранжировать креативные индустрии по уровню развития.

Таблица 2 − Бальная оценка уровня развития креативных индустрий, 2018 г.

Креативные индустрии	Среднесписочная численность, чел.	Среднемесячная заработная плата, руб.	Доля расходом на профессиональное обучение, а также единовременные поощрительные и другие выплаты,%	Суммарное количество баллов
Образование	4	1	1	6
Здравоохранение и социальные услуги	3	3	3	9
Творчество, спорт, развлечения и отдых	1	2	2	5
Профессиональная, научная и техническая деятельность	2	4	4	10

Источник: собственная разработка.

Таким образом, можно утверждать, что наибольший уровень развития, характерен для такой креативной индустрии как профессиональная, научная и техническая деятельность, затем идет здравоохранение и социальные услуги, потом образование и наконец творчество, спорт, развлечения и отдых.

Республика Беларусь, как свидетельствуют статистические данные, для развития креативной индустрии все чаще взаимодействует со странами Восточной и Центральной Европы, что может быть обосновано как территориальной близостью, так и наличием кросс-культурных сходств между странами. Причем, такие страны как Польша, Литва, Латвия, Эстония, Чехия являются активными потребителями белорусских ИКТ услуг.

Креативная индустрия и экономика в целом в своем развитии основывается на использовании современных информационно-коммуникационных технологий и услуг. Ни одна из экономик мира не в состоянии производить весь перечень необходимых современных технологий. Для Республики Беларусь на сегодняшний момент характерно взаимодействие в данном направлении не только со странами Евразийского экономического союза, но и со странами Восточной

и Центральной Европы. Дальнейшее взаимодействие стран будет способствовать трансформации отраслевой структуры белорусской экономики и условий взаимодействия ее субъектов с целью создания высокой добавленной стоимости за счет креативных идей во взаимодействии с инновационными знаниями и информационно-коммуникационными технологиями в различных сферах экономики, культуры, искусства, науки, образования.

Литература

1. International Classification of Services [Electronic Resource] // WIPO. – Mode of access:http://www.wipo.int/classifications/nice/nclpub/en/fr/20180101/hierarchy/?basic_numbers=show&explanatory_notes=show&lang=en&menulang=en&mode=flat&pagination=no. – Date of access: 23.11.2018.

2. The Global Creativity Index 2015 [Electronic Resource] // The *Martin Prosperity* Institute. — Mode of access: http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf>. — Date of access: 18.10.2018.

3. Информационное общество в Республике Беларусь. Статистический сборник // Национальный статистический комитет [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http:// http://www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 25.10.2018

4. Цифры и факты // Парк высоких технологий [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: http://park.by/ – Дата доступа: 22.11.2018.

5. Информационное общество в Республике Беларусь. Статистический сборник// Национальный статистический комитет [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http:// http://www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 25.10.2018

6. Freeman, A. Twilight of the Machinocrats: Creative Industries, Design, and the Future of Human Labour // Pijl K. van der. (ed.). Handbook of the International Political Economy of Production. Cheltenham: Edward Elgar. P. 352–374.

УДК 338.1

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-СТРАТЕГИЙ

CORPORATE SYSTEM PERFORMANCE MANAGEMENT IN THE IMPLEMENTATION OF BUSINESS STRATEGIES

Догиль Леонид Филиппович

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры бизнес-администрирования
Института бизнеса Белорусского государственного университета

Мальцевич Наталья Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бизнес-администрирования
Института бизнеса Белорусского государственного университета
Dogil Leonid, Professor, Doctor of Economics, Professor, Department of Business Administration,
Institute of Business, Belarusian State University
Maltsevich Natallia, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Business Administration,
School of Business of Belarusian State University
e-mail: maltsevich@sbmt.by

Аннотация. Выполнен обзор ценностей заинтересованных сторон и их ожидания относительно направлений развития корпоративного сектора в Республике Беларусь. Уделено значительное внимание их конвергенции, где выросло количество социально ответственных фондов.

Ключевые слова. Бизнес, общество, ценности, управление, деловая активность

Abstract. A review of the values of stakeholders and their expectations regarding the development directions of the corporate sector in the Republic of Belarus is carried out. Considerable attention has been paid to their convergence, where the number of socially responsible funds has grown.

Keywords. Business, society, values, management, business activity

Корпоративные предпринимательские структуры являются сравнительно новой формой организационных объединений в Республике Беларусь, которые возникли в ходе массовой приватизации государственных предприятий. В то же время, следует отметить, что в мировой экономике процессы концентрации производства, обеспечивающие не только концентрацию капитала, но и изменение отношений собственности, протекают уже на протяжении столетий. Крупные корпорации выступают важнейшим структурным элементом экономик развитых стран, обеспечивая их устойчивое развитие и конкурентоспособность в глобальном масштабе. Они занимают доминирующие позиции в экономиках развитых стран мира, формируют все большую долю валового внутреннего продукта и, как следствие, становятся системообразующим элементом национальных экономик государств. Более того, современные крупные корпорации все чаще позиционируются как непосредственные участники.

Развитие белорусского корпоративного сектора на современном этапе характеризуется не только модернизацией производства на основе эффективных форм привлечения инвестиций, деловой активности, объединения организаций, направленного на формирование единого организационно-экономического интегрированного производства, реорганизации убыточных организаций, но и на формирование новой системы отношений. Так, Законом Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» в качестве организационно-правовой формы бизнеса признано акционерное общество. На текущий момент акционерные общества успешно функционируют в банковской системе, они широко представлены в промышленности, агропромышленном комплексе, торговле, сфере услуг. От бизнес-структур и бизнес-систем в настоящее время требуется демонстрация осознания проблемных зон своей деятельности и готовности к разработке конкретных шагов по гармонизации целей и ценностей бизнеса с целями и ценностями заинтересованных лиц (собственников, служащих, акционеров, кредиторов, клиентов и бенефициариев), направленных на разрешение существующих внутренних и внешних агентских и транзакционных противоречий. Данный тезис актуализирует цель разработки гибкого и эффективного механизма балансирования между целями, культурными ценностями и императивами внешних и внутренних групп заинтересованных сторон в развитии бизнеса [1].

В настоящее время бизнес-стратегия представляет, как правило, важнейшую подсистему корпоративной стратегии любой организации, включая целевые задачи по максимизации акционерного дохода или акционерной собственности, максимизации прибыли или предпринимательского дохода, повышению социальной ответственности перед работниками, клиентами, гражданами, государством [2]. Многообразие целевых задач объясняется и разной направленностью бизнес-процессов, предусматривающих необходимость сопоставления затрат и результатов по каждому из направлений бизнеса и оценку эффективности этого направления. С другой стороны, наличие большого числа участников бизнес-процесса, каждый из которых имеет свой интерес в конечных результатах деятельности, определяет необходимость персонификации выгод с позиций собственных целей участия в каждом проекте [3].

Немаловажным элементом корпоративного управления является идентификация бизнес-рисков и операционных рисков организации, в том числе связанных со стихийными бедствиями, пробелами в руководстве, физической безопасностью, кибербезопасностью, нормативными изменениями и другими вопросами. Для чего следует разрабатывать и осуществлять планы готовности к кризисам и реагирования при выявлении кризисных ситуаций. Можно выделить следующие основные руководящие принципы корпоративного управления: принцип необходимости утверждения корпоративных стратегий, которые призваны обеспечить устойчивую долгосрочную ценность; принцип контроля генерального директора и старшего руководства в управлении бизнесом компании, включая выделение капитала для долгосрочного роста, оценку и управление рисками, кодекс корпоративного поведения; принцип создания финансовых отчетов, которые достаточно полно и точно отражают финансовое состояние и результаты деятельности компании и своевременно раскрывают инвесторам показатели оценки финансовой и деловой устойчивости и рисков компании; принцип ежегодного аудита и внутреннего контроля финансовой отчетности, программы управле-

ния рисками и соответствия их требованиям корпорации; принцип создания долгосрочной ценности — представляющей собой окончательное измерение успешного корпоративного управления, основанное на использовании наиболее эффективных структур, методов и процессов управления для достижения этой цели [11].

Для корпоративных систем характерно изменение состояния их отдельных элементов, которое с течением времени происходит в результате их взаимодействия в разных бизнес-процессах. Это указывает на то, что динамика состояний компонентов системы является одной из главных ее характеристик, где целесообразно применение совокупности финансовых показателей, а для выявления коррекции развития отдельных из них применяется система динамических показателей, нормативно упорядоченных по движению относительно друг друга или выступают критериальными измерителями, дающими комплексную оценку. Следовательно, вся система анализа должна быть глубокой и всесторонней, поскольку в процессе оценки результатов деятельности белорусских корпоративных систем имеют место следующие ситуации: отрасли, в которых работают компании, имеют различную динамику показателей развития бизнес-стратегий; размер компании оказывает существенное влияние на значение отдельных показателей; тенденции результатов для каждого из субъектов, участвующих в реализации бизнес-проекта, даже среди однотипных измерителей могут значительно различаться; различна важность и весомость показателей по отдельным бизнес-процессам; отсутствует возможность установить конечный результат действия совокупности факторов; ограничена доступность к информации и финансовой отчетности белорусских корпоративных систем.

Разнородность критериев оценки затрудняет их свертывание в главный измеритель с точки зрения удовлетворения ожиданий всех участников корпоративной системы: акционеров, собственников и работников компании, наемных работников, инвесторов. Так, для комплексной оценки степени заинтересованности физических и юридических лиц в экономических результатах работы корпоративно модернизированного торгового унитарного предприятия «Брестские угощения» нами были соответствующим образом сгруппированы (табл. 1).

Группы критериев и показателей в таблице 1 направлены на достижение целевых задач заинтересованных в данном бизнесе сторон и определяются, прежде всего, способностью ТУП «Брестские угощения» получать прибыль, а также проводить качественные изменения в структуре средств и их источников, а также в обеспечении положительной динамики этих изменений.

Учредителем и собственником имущества ТУП «Брестские угощения» является ОАО «Брестский мясокомбинат», именуемое дальше «Учредитель». Основная целевая задача бренда Учредителя – стать на расстоянии «вытянутой руки» от потребителя его мясной продукции. В 1991 г., 1992 г. и 2007 г. в г. Бресте открываются фирменные магазины «Консум», «Верас» и «Ян». В последующие годы сдаются в эксплуатацию 2 магазина и один павильон в г. Кобрине, а также 2 павильона в г. Бресте. Всем, вновь открывшимся до 2016 г. торговым точкам, присваивалось название «Брестские угощения». В декабре 2015 г. открывается первый фирменный магазин в городе Барановичи. Следом, в период с апреля по май 2016 г., в этом городе начал функционировать второй магазин и павильон. В сентябре 2017 г. открылся новый фирменный магазин «Крамка», с несвойственной для магазинов ТУП «Брестские угощения» системой обслуживания и формой торговли (магазин самообслуживания). В декабре 2017 г. открылся павильон в городе Пинске. В 2018 г. открыты магазина в г. Пинске и три магазина в г. Минске.

В определенной степени изменения в сторону социализации в бизнес-структурах происходят под внешним влиянием благодаря поступлению информации о практике КСО из-за рубежа и информации, распространяемой СМИ. Зачастую обновления начинаются изнутри благодаря молодым специалистам, которые приходят в компании, фирмы с новыми знаниями.

Таблица 1 - Измерители эффективности деятельности ТУП «Брестские угощения» с учетом экономических интересов партнеров по бизнесу

I. Менеджеры и другие наемные работники	II.Учредитель (собственник имущества)	III. Кредиторы
1.1. Анализ производственной деятельности	*2.1. Прибыльность*	*3.1. Ликвидность*
Коэффициенты прибыльности (по балансовой прибыли)	Ставка доходности собственного капитала	Коэффициент текущей ликвидности
Уровень рентабельности (по чистой прибыли)		Коэффициент абсолютной ликвидности
Анализ текущих (операционных) затрат		Ликвидационная стоимость фирмы
Анализ контрибуций		Характеристика денежных потоков
1.2. Управление ресурсами	*2.2.Распределение прибыли*	*3.2. Финансовый леверидж*
Оборачиваемость активов	Коэффициент покрытия дивидендов	Доля долга в капитализации
Управление оборотным капиталом		Соотношение заемного и собственного капитала
Оборачиваемость товарно-материальных запасов		Компромисс между риском и вознаграждением
Характеристика дебиторской задолженности		
Характеристика кредиторской задолженности	Соотношение дивидендов и активов	
Эффективность использования трудовых ресурсов		
1.3. Доходность	*2.3. Рыночные показатели*	*3.3. Обслуживание долга*
Ставка доходности активов	Мультипликатор денежных потоков	Коэффициент покрытия процентных выплат
Ставка доходности по балансовой прибыли	Соотношение рыночной и балансовой стоимости	Коэффициент покрытия долговых обязательств
Ставка доходности на базе текущей стоимости	Относительные изменения цен	Анализ денежных потоков
Денежный поток на инвестиции		
Обоснование инвестиционных проектов		

Источник: авторская разработка.

Проведенная оценка эффективности хозяйственной деятельности ТУП «Брестские угощения» в крупнотоварных аграрных предприятиях Несвижского района, в лесном хозяйстве, ОАО «Белинвестбанк» указывает на значительные резервы по повышению эффективности корпоративного управления [4, 5]. Исследования свидетельствуют, что потенциал резервов максимально раскрывается только в том случае, когда инновационные подходы к организации бизнес-процессов функционирования предприятия отвечают заданным критериям экономической эффективности, то есть превышение результата над затраченными на его получение ресурсами. С этой целью автором разработана схема, отражающая детерминанты устойчивого функционирования механизма управления эффективностью отечественных корпоративных систем и сбалансированности ожиданий сторон при реализации бизнес-стратегий (рис. 1).

Рисунок 1 – Детерминанты механизма управления эффективностью корпоративной системы и сбалансированности ожиданий сторон при реализации бизнес-стратегий

Источник: разработано автором с использованием [7 – 10].

Приведенная на рисунке 1 схема, отражающая детерминанты механизма управления эффективностью корпоративной системы и сбалансированности ожиданий сторон при реализации бизнес-стратегий, характеризует стратегическую архитектуру ее конкурентоспособности. Ее отличительные особенности:

▪ компания должна определить свое место в хозяйственной системе, ориентируясь на корпоративную стратегию и развитие контрактных отношений;

▪ формируется логика управленческого планирования: стратегия, цели, связь целевых задач с бюджетом, сценарное планирование, проектное и инвестиционное планирование, консолидация финансовой информации, контроль и анализ (трендовый анализ, сопоставление данных разных альтернативных вариантов, сопоставление данных по разным объектам, анализ «что будет, если …», анализ показателей эффективности), финансовая модель данных, проблемы в системе бюджетирования;

▪ основной акцент в деятельности компании переносится на ее «индивидуальность», на создание и использование конкурентных преимуществ;

▪ признание всеми членами коллектива компании необходимости развития внутрифирменной культуры и ориентация управленческой команды на человеческие потребности и интересы.

Важно отметить, что одним из важных инструментов, обеспечивающим устойчивое функционирование механизма управления эффективностью корпоративной системы и сбалансированности ожиданий сторон при реализации бизнес-стратегий, является проведение корпоративной структурой активной внешней политики, направленной на взаимодействие с финансовыми институтами и органами государственного управления.

Деловые взаимоотношения, корпоративная репутация и общественное влияние все больше должны объединяться и переплетаться в направлении усиления корпоративной социальной ответственности бизнеса. Внедрение всех ее инструментов важно проводить исходя из системного подхода и восприятия феномена КСО как стратегии устойчивого развития. Концепция «корпоративная социальная ответственность» выступает высшей точкой развития нормативного подхода и в настоящее время представляется в виде модели законченной формы, где КСО выражает собой многоуровневую ответственность, представленную в форме разновидностей концепций. Среди реализуемых практик КСО доминируют собственно «корпоративная социальная ответственность», «корпоративная социальная восприимчивость», «корпоративная филантропия», «социальные проблемы», «корпоративная социальная деятельность» и «процесс корпоративной социальной политики», «менеджмент заинтересованных сторон» и «корпоративное гражданство», «устойчивое развитие» и «корпоративная устойчивость», «корпоративная репутация» и «социально ответственное инвестирование», «тройная отчетность» и «корпоративная социальная отчетность». Все без исключения концепции динамичны, их значимость изменяется во времени и пространстве. Отдельные из них, не столько должны сменять, сколько дополнять и развивать друг друга, обуславливая потребности оптимизации и реструктуризации бизнес-процессов. Системная реализация КСО предполагает учёт интересов стейкхолдеров всех трёх основных групп – люди (персонал), субъекты бизнес-сообщества, потребители, общественные организации и государственные структуры. Системность основана на реализации практик КСО на всех уровнях во всём многообразии её форм. Рост социальных ожиданий связан с ростом количества людей, считающих себя в большей степени потребителями, нежели производителями. Люди поколения Y (родившиеся в период 1979 - 1994 гг.) чувствуют себя более уверенно в атмосфере высоких технологий, разнообразия и неопределенности. Они с легкостью переключаются на товар, произведенный конкурентом. Доведение четко сформулированных корпоративных обращений до все более разнообразной и требовательной аудитории представляет задачу более трудную, чем в прошлом.

Литература

1. Ленский, Е. В.Корпоративный бизнес / Е. В. Ленский: Под ред. О.Н. Сосковца. – Минск: «Армита .– Маркетинг, Менеджмент» , 2001. – 480 с.

2. Хьюберт, К. Рампереад. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность/ К. Рампереад, Хьюберт: Пер. с анг. -2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 352 с.

3. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е издание/ Р.Каплан, Д Нортон. - М. : Финансы и статистика, 2014. – 192 с.

4. Догиль, Л.Ф. Возрастающая роль риск-менеджмента в корпоративном управлении коммерческим банком / Л.Ф. Догиль, А.С. Чеченко //Инновационные процессы и корпоративное управление: сборник начныхстатей . – Минск: Институт бизнеса БГУ, 2018. – С.7 – 18.

5. Догиль, Л.Ф. Формирование эффективной системы менеджмента корпоративно модернизированных деловых госпредприятий в лесном хозяйстве /Л.Ф. Догиль //Бизнес. Инновации. Экономика: сборник статей по материалам X Международной заочной конференции. – Минск: Институт бизнеса, 2018. – С.70 – 81. [4].

6. Зарецкий, А.Д. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика: учебное пособие/ А.Д. Зарецкий, Т.Е. Иванова. – Краснодар: Издательство КСЭИ, 2012. – 231 с. 6.

7. Вэйтилингэм, Р. Руководство по использованию финансовой информации Financial Times: Пер. с англ./ Р. Вэйтилингэм. - М.: Финансы и статистика, 1999. – 400 с.

8. Джонс, Э. Деловые финансы: Пер. с англ./ Э. Джонс. - М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1998. – 416 с.
9. C.J. MeNair, CMA, R.L. Lynch, K.F. Cross. «Do Financial and Nonfinancial Performance Measures Have to Agree», Management Accounting November, 1990, p. 30.
10. Cristopher Adams, Peter Roberts «Vou are what you measure, Manufacturing Europe, 1993, p. 505.
11. Шатагин М. Ю. Организация корпоративного управления в современных условиях [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.). — СПб.: Свое издательство, 2017. — С. 183-186. — URL https://moluch.ru/conf/econ/archive/263/13068/ (дата обращения: 12.11.2019).

УДК 338.445 (23)

МАРКЕТИНГОВАЯ ДИАГНОСТИКА КОМПЛЕМЕНТАРНОСТИ SMART-ИНДУСТРИИ БЕЛАРУСИ И ГЕРМАНИИ

MARKETING DIAGNOSTICS OF COMPLETENESS OF SMART INDUSTRY OF BELARUS AND GERMANY

Жудро Михаил Кириллович

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры промышленного маркетинга и коммуникаций Белорусского государственного экономического университета

Годун Денис

студент, Технический университет Дрездена
Mikhail Kirillovich Zhudro, Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Industrial Marketing
and Communications Belarusian State Economic University
e-mail: nv_mk@mail.ru
Godun Denis, student Technical University of Dresden
e-mail: d.godun777@gmail.com

Аннотация. В статье оцениваются институциональные проблемы, а также теория и методы разработки маркетингового инструментария для взаимодополняющего характера smart-индустрии в Беларуси и Германии на основе современных особенностей smart-экономики (интеллектуальной экономики). Теоретическое и методологическое приближение к разработке методологии идентификации признаков и переменных новой парадигмы «умная комплементарность», позволяет проводить исследования современной конфигурации в экономике компании, страны и мировой экономике. В статье сформулирована аналитическая платформа для формирования профессиональных компетенций для обоснования, принятия и реализации управленческих решений инвесторами, предпринимателями, менеджерами, технологическими работниками компании и ее партнерами в условиях smart-экономики, что позволяет снизить текущие институциональные проблемы в мировой экономике.

Ключевые слова. Глобализация, экономика, маркетинг, диагностика, умная индустрия, государство, умная экономика, парадигма.

Abstract. In the article institutional challenges, as well as the theory and methods for developing a marketing toolset for the complementary character of the smart-industry in Belarus and Germany based on the modern features of smart-economy (intellectual economy), are assessed. The theoretical and methodological approximation to the development of the methodology of identification of features and variables of the new paradigm "smart-complementarity", which allow to carry out the research of a modern configuration in the economy of the company, country and world economy. In the article have formulated an analytical platform for the formation of professional competencies for the justification, adoption and implementation of management decisions by investors, entrepreneurs, managers, technological employees of the company and its partners in the conditions of Smart-economy, which allows reducing the current institutional challenges in the global economy.

Keywords. Globalization, economics, marketing, diagnostics, smart industry, state, smart-economy, paradigm.

The research of integration of the Belarusian economy into the world economy indicates the trend of global diversification, the argument of which is the development of trade relations with more than 170 countries of the world. The key export items are oil products, potash fertilizers, trucks, metal products, tractors, wheels, milk and meat products and wood products. Imports are represented by energy resources (oil and natural gas), raw materials, materials and components (metals and their products, raw materials for chemical production, machine parts), technological equipment.

According to the traditional methods of statistics on exports and imports (balance of payments methodology), the dominant trade partner of Belarus is Russia, which accounted for 40.3% of Belarusian exports and 55.6% of imports in the first half of the year. The second place in trade turnover is occupied by the European Union, which accounts for 27.1% of Belarusian exports and one-fifth of imports. The main importing countries of Belarusian products in the European Union are the United Kingdom, Poland, Germany, Lithuania, the Netherlands, Latvia, Belgium, Norway. The main partners of Belarus in the field of trade in services are Russia (about 35% of exports, 37% of imports) and the EU (34% of exports, 40% of imports).

Exports to all member states of the EEU have grown: to Armenia - by 43.9%, to Kyrgyzstan - by 21.0%, to Kazakhstan - by 7.5%, but a slight drop to Russia - by 0.3%. Trade relations with partners in Latin America - Brazil, Cuba, Ecuador, and in the Asian region - China, India, Vietnam, Israel, Korea and Japan - are developing dynamically.

Based on the existing statistics on exports, imports and the theory of complementarity of the economies of the countries, the experts justify and formulate the relevant conclusions, which are used as arguments and take certain managerial decisions by managers of companies, investors and entrepreneurs [1].

For example, according to the statistics of car sales in Belarus, the dominating conclusion is that the leader for several years remains two importers of the Russian brand LADA. At the same time, the best-selling vehicle is considered to be a sedan by Vesta, which came first, although with a small gap from the Volkswagen Polo brand.

In the corporate marketing, the availability of complementary cars in the portfolio allows marketers and managers to take into account the additional market advantages of sales of certain models, including the purpose of "binding" the buyer (vendor lock-in) because its absence increases the switching cost.

Under these conditions, there may be adequate pricing strategies for a basic Geely manufactured in Belarus and a complementary Volkswagen Polo:

• Set a fairly low price for the base car compared to the complementary one, which helps to attract customers more "easily";

• Set a relatively high price for the base car compared to the complementary one through the establishment of an institutional barrier at the entrance to the Belarusian market (e.g. high cost of obtaining a license for technical service during the warranty and post-warranty period of operation and payment for the state expert examination of operational safety, etc.).

In-depth study of the results of the expert evaluation of the formulated strategies for the basic Geely of Belarusian production and complementary car Volkswagen Polo, which is based on the existing methodology of formatting export and import statistics and the theory of complementarity of economies, we should recognize the vulnerability of these instruments. First of all, we use absolute indicators that do not allow us to identify structurally dynamic country changes. Secondly, this theory of complementarity of national economies takes into more consideration the technological proportions of business stakeholder interaction.

Besides, the complementarity between the economies of the countries is considered within the framework of the synergetic methodological approach, which is declared rather than used in real business, and the dialectical approach applied by Belarusian scientists in the concept of interstate integration.

In this connection, it should be noted that scientific practice offers a wide range of approaches to assessing the economic interdependence and complementarity of the economies of the countries. However, it should be recognized that three main methodological approaches are used mainly.

The first methodological approach is based on focusing on identifying comparative advantages in mutual country trade. The advantage of this approach is that it makes it possible to justify companies and types of economic activities in which countries are characterized by a high degree of complementarity.

The methodological nuance of this approach is the main point of the concept of comparative advantage: if two countries are involved in mutual trade, they should, by definition, be characterized by comparative advantages in certain types of economic activities. In other words, the methodology for justifying comparative advantage does not allow us to assert the extent to which the economies of countries do play a key role for each other.

The second methodological approach is based on the analysis of macroeconomic indicators of mutual trade and assumes the assessment of economic complementarity, based on the mutual influence of absolute values of macroeconomic indicators. The main disadvantage of this approach is the ignoring of mega-, macro-, and microstructural changes in the scale and dynamics of global investment market capitalization [2].

Exactly, this problem takes place in the given example of car sales statistics analysis in Belarus, according to which the conclusion is formulated that two importers of the Russian brand LADA remain the leader for several years. At the same time, the best-selling sedan is considered to be sedan from Vesta, which came out on the first place, although with a small gap from the Volkswagen Polo brand. Geely cars take fourth place in sales in the Belarusian market.

At the same time, while LADA sales were more than three times ahead of Volkswagen Polo's 2016-2018 growth, the total number of Volkswagen Polo vehicles sold was 16971, compared to 16168 LADA vehicles.

Secondly, Volkswagen Polo vehicles are primarily purchased by commercially competitive companies to scale up and dynamically capitalize on global investments. LADA vehicles are mainly purchased by individuals who are focused on additional operating costs in their budgets and do not take into account the balance between investment and revenue. Therefore, the results of the expert assessment of the second methodological approach are mixed.

The third methodological approach is based on the analysis of the interdependence and complementarity of national economies based on supply chains at the companies' level. This method allows us to obtain the most complete picture of the traditional complementarity of creating primarily added operational value within the national economies. At the same time, the concept of supply chains at the companies' level does not include adequate consideration of investment, marketing value-added and network architecture of the smart industry of the global market.

In this way, this methodological approach ignores the diagnosis and analytics of mega-, macro-, and microstructural changes in the scale and dynamics of global investment capitalisation and is facing low reliability of the initial data at the micro-level.

Analytical and experimental analysis of the practical application to the existing methodology of formatting statistics on exports, imports and the theory of complementarity of economies allows us to identify the vulnerability of the unique scenario of identification and interpretation of the methodological interface of these instruments.

In this regard, it should be recognized that the content and complementarity of economies are not always mutual and may be different. For example, it can be measured by the negative cross-price elasticity of demand. Complementary goods Y and X may have negative cross-elasticity of demand: when the price of commodity Y rises, demand for commodity X falls.

For example, in the case of sales of Volkswagen Polo vehicles, according to the existing methodology of formatting export, import and complementarity statistics of the economies of the countries in conditions of rising prices, there should be a drop in sales of this brand in Belarus. However, the opposite is observed, which indicates that the demand for this car brand does not depend on only one price.

So, the prices for Volkswagen Polo in early 2018 began from 21,810 rubles and rose to 24,200 rubles by the end of this year. This means that the price of the car has risen by slightly more than $1000.

The customer's priority attention to the “Polo” vehicle is due to its excellent controllability, ergonomics, low fuel consumption, capacity, full galvanization of the vehicle's body and a 12-year warranty

against corrosion, which causes increased demand from commercial companies, whose business goal is to operate technical assets very intensively.

In this regard, it should be noted that sales of Geely cars of Belarusian manufacture, thanks to the program of preferential lending, grew steadily until the end of 2018 and amounted to 3304 sold cars. In December, the Belarusian-Chinese brand lost only to LADA in the number of sold cars.

Therefore, the paradigm of complementarity of economies assumes differentiated methodological scenarios of its practical implementation. Since its institutional and economic nature is not always mutual and can be different.

In practice, in the case study, the demand for a Volkswagen Polo car does not depend only on one price, but on many more competitive institutional, investment, marketing and other business tools, as well as their combinatorial analysis.

As a result, it can be concluded that in the conditions of digitalization of national economies, the justification and scientific argumentation of the theoretical and methodological approach to the development of economic policy of business entities of Belarus and Germany, as well as any other combinatorial system of countries, should also be based on taking into account the modern features of the development of Smart-economy (intellectual economy) [3].

It is conditioned by the fact that the successful functioning of national companies in the conditions of synthesis of the development of new combinations of business competition and information, communication technologies in the national and world markets of goods and services, as well as the growth of factors of uncertainty and volatility in the world economy, assumes the activation of the involvement of constructive and innovative market instruments in the process of investment, marketing, operational and financial management decisions in the sphere of traditional "proportional" and "fractal" or new "disproportionate" fundamental factors of business development.

In this context, the study of the problems of formation of a competitive financial mechanism of the companies in the socially-oriented economy in the country with a limited application of the private property institution in the real sector, significant government regulation and the initial development of the country's institutions for the formation of the digital economy becomes particularly relevant.

In such countries, there is a need for multiplicative synchronization of institutional, information and communication, economic, ecological, technical and public instruments for the formation of national macro-, micro-economic-financial environment for business entities.

This requirement applies to the practice of both macro- and micro-economic regulation for the development of a balanced and attractive financial environment to stimulate investment, increase the income of firms, households, money emission, foreign exchange policy and justification of current and strategic financial management decisions in the context of increasing sectoral differentiation of competitiveness.

Currently, managers of government agencies and business entities are mastering the practice of applying modern information and communication technologies mainly in relation to traditional management and do not sufficiently use the potential of strategic investment and marketing management of all elements of business, including the investment and financial mechanism of companies in the digital economy.

This is largely the result of the fact that there are no scientific models adapted to the national digital economy, methodological and practical recommendations for the development of real market microeconomic indicators, strategies for effective and competitive use of the financial potential of business entities.

In this regard, it should be noted that in the Republic of Belarus the problems of strategic competitive management of efficient investment and financial system of organizations on the basis of economic justification and modelling of balanced business processes and their adaptation to the conditions of strict competition and the formation of the digital economy are new and poorly studied.

Based on this, this article is devoted to a very topical problem - the development of a new paradigm of "smart-complementarity" of the economies of the countries and represents both scientific and practical importance for scientists, managers and specialists of government agencies and enterprises.

So, the research of fundamental, actual institutional-economic and world processes of globalization, liberalization, digitalization and development of the world economy testifies to the appearance of a challenge of their conflict interaction. The existing and potential architecture of institutional interaction of national economies based on the use of fundamental rules of implementation of non-discriminatory and most beneficial multilateral agreements in the framework of the WTO does not allow to form competitive basic structures and set the limits for which national political and economic protectionism will not go beyond.

According to the author's and expert forecasts, in the long run, the key potential conditions for the preservation of the above negative trends in the world economy are, first of all, the existing global imbalances in the level of development of national economies and incomes of the population of developed and poor countries. At the same time, in modern conditions, consumer orientation in developed countries towards improving the quality and safety of all goods and services without exception is becoming dominant.

The trends described above increase international competition and motivate national regulators to activate the practice of sanctions instruments in international trade in goods and services, dumping disproportions within global country value chains, and protectionism both within national and transnational borders.

In this regard, it should be noted that the Republic of Belarus should pursue a strategy of increasing global competitiveness through optimal and sustainable high-tech development of key sectors of the national economy.

These challenges in the development of the world economy testify to the need to research the current theories and methodology of instruments of development and economic policy implementation of the new paradigm of "smart-complementarity" of the economies worldwide. Since the concepts dominating among scientists, the theories of interpretation of the traditional paradigm "complementarity of economies" do not take into account the characteristics of innovations and systemic crises in the world economy. The paradigm of positive complementarity of the digital world economy, formulated in economic science, acts as a scientific argument for the validity of this theoretical and methodological approach.

In this way, we can conclude that the study of modern scientific approaches to the identification and interpretation of modern investment, financial and economic imbalances in the conditions of smart economy allows us to establish a greater validity of the application of the proposed new paradigm of "smart-complementarity" as a key competence in understanding the deep processes in the modern "intellectual" world economy.

Literature

1. Zhudro, M.K. Smart economy design - a new challenge of economic thought / M.K. Zhudro, N.V. Zhudro // Economic growth of the Republic of Belarus: globalization, innovativeness, sustainability: materials of the X Intern. scientific-practical conf. (Minsk, May 18–19, 2017): in 2 t. - Minsk: Belarusian State Economic University, 2017. - T. 1–P. 84 - 85.

2. Zhudro M.K. Smart economy is a new challenge in the development of design for the formation of professional economic competencies / M.K. Zhudro, N.V. Zhudro // Formation of organizational and economic conditions for the effective functioning of the agro-industrial complex: a collection of scientific articles of the 9th Intern. scientific-practical conf. (Minsk, May 25–26, 2017) / Editorial. : G.I. Ganush [et al.]. - Minsk: BSTU, 2017 . - P.149-154.

3. Zhudro, M.M. Innovative organizational and economic mechanism for the development of hybrid high-tech organizations in the digital economy: management, business, education (theory, analytics, tools): monograph / M. M. Zhudro. - Mogilev: MGOIRO, 2017 . - 222 p.

УДК 330.837:330.342

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ

SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE INSTITUTIONAL DIMENSION

Лемещенко Петр Сергеевич

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой международной политической экономии Белорусского государственного университета

Lemeshchenko Peter Sergeevich, Doctor of Economics Sciences, Professor, head of the Department of international political economy Belarusian state University
e-mail: liamp@bsu.by

Аннотация. Раскрывается содержание понятия «социально-экономическое развитие» через призму институционально-эволюционной методологии. Выясняются причины и приводятся критерии одного из самых проблемных вопросов современности. Ставится задача также проследить через призму изменения институтов некоторые закономерности, которые присущи трансформационным процессам, формирующим тот или иной потенциал к социально-экономическому развитию.

Ключевые слова. *С*оциально-экономическое развитие, институциональные изменения, институциональная эффективность, трансакционные издержки.

Abstract. The article reveals the content of the concept of "socio-economic development" through the prism of institutional and evolutionary methodology. The reasons and criteria of this one of the most problematic issues of our time are clarified. The task is also to trace through the prism of changes in institutions some patterns that are inherent in transformational processes that form a particular potential for socio-economic development.

Keywords. Socio-economic development, institutional change, institutional efficiency, transaction costs.

Обращаясь к экономической литературе, можно заметить, что категория «экономический рост» является наиболее часто повторяющейся. И особенно это наблюдается после общего экономического кризиса 2008-2009 гг. Выдвигаются и обосновываются самые разные прогнозы экономической динамики как по странам и регионам, так и по мировой экономике в целом. Действительно, показатели роста и динамики отражают не только экономический потенциал, но и степень реальной производственно-экономической активности той или иной хозяйственной системы. В самом общем виде экономический рост представляет собой количественное увеличение и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства. В силу этого данная категория занимает одно из центральных мест в воспроизводственном процессе. Но, заметитм, не самое главное. Все-таки наиболее обобщающим параметром, свидетельствущим и о качестве управления общественным воспроизводством, и о состоянии экономической системы, ее достижениях и перспективах выступает категория «социально-экономическое развитие». Собственно, именно с этого понятия и началась экономическая наука, основание которой заложила политэкономия, определив ее методологию, объект исследования, предмет, базовые категории, направления развития, основных пользователей. Учитывая важность и значимость этой академической дисциплины, ход дискуссий по этому поводу уже после четырехсот лет образования политэкономии, получивший известность французский экономист Т. Пикетти в связи с этим пишет: «Мне не очень нравится словосочетание «экономическая наука», которое кажется мне невероятно надменным и которое может внушить о том, что экономика обладает особой научностью, отличающей ее от прочих социальных наук. Я предпочитаю словосочетание «политическая экономия», которое, возможно, звучит несколько старомодно, но обладает тем достоинством, что отражает единственно приемлемую особенность экономики в рамках обще-

ственных наук, которая заключается в ее политическом, нормативном и нравственном измерении. С самого своего появления политическая экономия стремится научно или, по крайней мере, рационально, систематически и методически исследовать, какой должна быть идеальная роль государства в социальной и экономической организации страны, какие государственные институты и политические меры приближают нас к идеальному обществу» [1, с. 702].

Таким образом, экономический рост – это хотя и важная, но все же часть проблемы социально-экономического развития. Может быть, как свидетельствует история, и рост без развития, что приводит к деформации социально-экономической структуры, нарушению справедливых и в то же время эффективных форм и параметров распределения. Это и случилось к началу 21 века, когда в мире 1 % населения присваивает около 40 % созданного мирового богатства, что уже признанно сообществом как одна из глобальных проблем. Стагнирующий показатель производительности, очищенный от рентных доходов в развитых странах, также показывает, что современная экономическая модель нуждается в серьезной реформе. Серьезным и тревожным симптомом современности является снижение рентабельности капитала и рост военных расходов во всех так называемых развитых странах. Такая ситуация прослеживалась накануне первой и второй мировой войн…

В этом смысле актуализируется политэкономические исследования. В исследовании системы объективных экономических законов и отношений человеческого общения (производства, распределения, обмена и потребления) оформился предмет экономики как науки в ее классический политэкономической интерпретации, предложив практике ее адекватный хозяйственно-политический образ. Далее, политэкономия позволила (и она в этом плане незаменима) определить стратегию и динамику политэкономического и социокультурного развития в ракурсе международного разделения труда. Наконец, предметная определенность этой дисциплины, методология, категориальный аппарат позволили выявить потенциал, движущие силы складывающегося способа производства, эпохи с указанием ограниченности и перспективности одних экономических форм по сравнению с другими. Это то, что сегодня на практике требует своего настоятельного решения, но сложившийся мэйстрим теории или уходит от этих проблем, или же фрагментарно подходит к ним.

Институциональная программа исследований обращается также и к кумулятивному началу развития общества, как целого, так и различных его частей. Особенно эта проблема актуальна для стран с транзитивной экономикой, когда обострилась на разных уровнях задача поиска источников не только экономического роста, но и причин долгосрочного развития, где была бы стабильной конъюнктура. Современная теория институциональной экономики своим плодотворным развитием дает шанс на преодоление не только многочисленных частных, но и проблем, имеющих фундаментальное значение. Речь идет в том числе и об общей проблеме переходного периода, имеющего острые и злободневные проявления, которые высветила современная реформа и которые не нашли своего теоретического завершения, а, следовательно, имеющие трудные и негативные результаты в практике.

Человеческое мышление во все времена достаточно консервативно. В этом, вероятно, и залог устойчивости общественного и экономического бытия. Метод аналогии и сравнения оказывается самым привлекательным, но не самым эффективным с точки зрения адекватного отражения современного этапа эволюции. Для людей постсоциалистических государств своеобразным образцом мышления, поведения и материальной жизни оказались известные страны Запада, достигшие определенных успехов в разных направлениях развития. Но некоторые практические преобразования в странах реформирующихся до сих пор создают три проблемы. Первая – как и что надо менять, чтобы хоть как-то приблизиться к тем «цивилизационным ценностям», о которых много и долго говорили. Обнаружилось также и то, что сами страны-образцы также нуждаются в современных условиях в существенных изменениях. Ну, а третья проблема возникла как естественное следствие познавательного и жизненного процесса. Оказалось, что экономические цели, которые достигаются в реализации рыночной модели, не совсем корреспондируются с уже имеющимися ценностями людей, проживающих в различных странах. Поэтому действительно возникает и теоретическая и практическая необходимость обращения к понятию «переходный

период», поскольку он как бы отражает фундаментальные институциональные изменения. Для Беларуси актуализируется в этом аспекте следующая проблема: если он завершился, то какие наступили качественные и количественные изменения; если же еще продолжается, то, все-таки, какие стратегические и тактические трансформации в будущем преследуются и должны преследоваться? Причем речь должна идти не только об известных чисто экономических показателях, которые преобладают в программных документах не только нашей страны. Имеют, пожалуй, более важное значение итоги социокультурных изменений, поскольку они задают направление и потенциал следующего этапа экономического развития.

По сути, с изменения институтов начинается эволюционная динамика любой социально-экономической системы. Именно в институтах проявляются качественные изменения социально-экономической системы. Это – с одной стороны. С другой – возникающие новые институты фиксируют с той или иной степенью полноты устойчивости и эффективности, генерируемые эндогенно и экзогенно новые изменения. Однако экономическая литература, формирующаяся в традициях мэйнстрима, имеет существенный пробел по социально-экономическому развитию, где институтам принадлежит, если и не первоочередное, то уже, по крайней мере, решающее значение. Ведь институты регламентируют поведение хозяйствующих субъектов, индивидов, создавая стимулы или антистимулы для хозяйственной деятельности. В традициях микро- и макроэкономики институты принимаются как некоторую данность.

Институт – это, прежде всего, система убеждений, устойчивых норм, правил, традиций, обусловленных естественно-историческими условиями и формализованными декретированными документами. Они задают вектор стратегии эволюции в рамках тех имеющихся ценностей поведения и определенных формальных норм. Таким образом, институциональное направление современной экономической науки под влиянием практических обстоятельств постепенно преодолевает образовавшийся вакуум в теории развития, поскольку указывает на причину эволюции, направление, движущие силы, конкретные хозяйственные формы и порядки. Под влиянием научного освоения реальных проблем, свойственных для переходных экономик, где институциональные изменения определяют радикальность и масштабность преобразований, в последних началась корректировка проводимой экономической политики. Ее, на наш взгляд, можно охарактеризовать как переход от «шока» к рациональности, т. е. к разумной взвешенности в формировании национальной экономической политики, направленной на общий результат. Конечно, в процессе институциональной динамики существует реальное противоречие частного и общественного.

Заслуга А. Смита состояла в том, что в новой зарождающейся на тот период системе он расставил по своим местам системообразующие институты: мораль, государство, класс предпринимателей, труд и отношения между ними. Рассуждения шотландского мудреца о производительном и непроизводительном труде, определении его стоимости хорошо иллюстрируют противоречиво наметившиеся общественные и экономические изменения. Сама классификация институтов (формальные и неформальные, системообразующие и производные, основные и второстепенные, экономические и политические, социальные и этнические, традиционные и искусственно формируемые, зарождающиеся и умирающие) позволяет заметить динамику их изменений, равно как и силы, генерирующие и осуществляющие эти изменения. Естественно, что скорость изменения разных институтов будет различная, также как эффект (положительный или отрицательный) от «распада, разложения» старых и возникающих новых институтов. Уход в историческое прошлое СССР, например, побудил З. Бжезинского увидеть в этом «грозящую катастрофу накануне XXI века», а Л. Ту-роу написать книгу о будущем капитализма в многополярном мире.

Попробуем в замене одних институтов на другие, более прогрессивные, определить некоторые закономерности. Столетий недостаточно, как свидетельствует история, чтобы вместе с капиталом импортировать и соответствующие институты. Опыт транзитивных экономик подтверждает неэффективность многих созданных в Беларуси, России и других молодых демократических государствах формальных институтов, заимствованных из других стран. Однако их эффективное функционирование в других странах вовсе не обеспечило эффективности институ-

тов в странах–импортерах. Скорее, наоборот, если обратиться к многим экономическим показателям: растут трансакционные издержки и крайне медленно повышается резко снизившаяся с началом «перестройки» социально-экономическая эффективность экономики. Далее, смена базовых институтов системы имеет дискретный характер, а положительная отдача от новых институтов реализует себя по мере их эволюции и зрелости.

Таким образом, экономическое развитие – это такая комбинация интеллектуальных, ресурсных и институциональных изменений системы, которые создают условия для а) накопления кумулятивного потенциала системы, способного: б.1) создавать и осваивать совершенные технологии, организации, б.2) создавать новые виды продукта, сырье, б.3) осваивать иные рынки сбыта, б.4) увеличивать реальный продукт для потребления, б.5) обеспечивая благоприятные условия для жизнедеятельности человека, б.6) продолжительности его жизни. Если сказать более кратко, то экономическое развитие – это расширенное воспроизводство доминирующего уклада и соответствующих его производству институтов. Чтобы заметить необходимость институциональных изменений, спрогнозировать их динамику, спланировать этапность и все необходимые мероприятия для практического осуществления этих перемен (реформ), необходимо как к каждому институту в отдельности, так и к их целостной системе подходить с четырехмерной позиции, например, X, Y, Z и t. Первая сторона системы координат (X) позволит построить набор предпочтений потребностей человека от простого утилитаризма до уровня социальных потребностей, одной из которых является потребность в самореализации способностей индивида (А. Маслоу). Вторая линия (Y) фиксирует набор неформальных общественных ценностей и ограничений, от обычаев и простых нравов до осознания научных и культурных ценностей. Линия Z отражает набор формальных правил, от простых (межличностных, групповых) до конституционных. В позиции t получает классификацию функциональный аспект институтов. Например, в СССР существовал Госплан, который вместе с Госснабом осуществлял сбор информации и распределение ресурсов для производства и соответствующего потребления. По сути, эти функции во многом должны осуществляться и в рыночной экономике. Однако выполняются сегодня уже совершенно иной институциональной инфраструктурой. Остается подсчитать затраты и эффект (с учетом трансакционных издержек) от одних и других видов институтов, выполняющих универсальные функции. Другим примером может служить институт страхования, который принципиально отличается по организации и механизму осуществления в прежней экономике государственного типа и рыночной экономике.

Хотя сделать это и непросто, однако делать такие расчеты затрат и выгод на нововведение институтов все же необходимо. Одну такую общую версию (подход) расчета предлагает А. Шаститко, интерпретируя идею Дэвиса и Норта [2]. Идея состоит в том, чтобы сравнить ожидаемые выгоды от введения нового института с затратами на эту процедуру. Общий вид формулы выглядит так:

$$\Sigma\,[B`_t/\,(1 + r)^t\,] > C_i + \Sigma\,[C`_t\,/\,(1 + r)^t\,],$$

где $B`_t$ – ожидаемые выгоды в период времени t; $C_i$ – первичные издержки, необходимые для институционального нововведения; $C`_t$ – вторичные или «операциональные» издержки институционального нововведения; $(1 + r)^t$ – норма дисконтирования для периода t.

Рациональные игроки, если они таковыми являются, не взирая на морально-этические проблемы, всегда возникающие в оценке введения новых институтов, должны все же при выборе институтов отдать предпочтение ожидаемым выгодам. Эта идея (сравнение затрат и выгод) вполне может быть использована на уровне фирмы, которая заключает контракты. Сравнение в данном случае идет в направлении затрат на подготовку и заключение контракта и получаемого от его заключения дохода или других выгод частных или общественных.

В результате установления новых правил и ограничений, кроме всего прочего, должна снижаться неопределенность и риск совершаемых операций и действий для всех участников сделки. Это достигается установлением порядка, который просчитывается каждым субъектом экономических отношений. Здесь принимаются в расчет и возможные санкции за нарушение

вводимого нового порядка. Поэтому, взвешивая все «за» и «против», участники институциональной сделки могут принять или же не принять новые правила поведения. Реальная практика формирования новых институтов состоит в том, что далеко не всегда эти новые правила распространяются на лиц, которые их планируют и вводят. Не совпадают также источники покрытия затрат на институциональные нововведения с инициаторами последних. Иначе говоря, новые правила, законы и пр. вводят одни, например, законодатели, которые получают за это деньги и другие льготы, а издержки несут совершенно другие лица. В результате такого «профессионального участия» многие новые институты оказываются нерабочими. Здесь сказывается элементарное «несцепление» вводимых новых формальных институтов с культурной средой той или иной страны. Таким образом, институциональная инновация, кроме того, что требует немалых затрат на ее введение, может создавать условия для роста производственных, трансакционных и социальных издержек на проведение различного рода сделок. Представляется, что устойчивая и глубокая депрессия населения, бизнес сообщества в большинстве реформирующихся государств, является именно следствием вышеуказанного противоречия.

Разного рода «шоки», негативно влияющие на результативность реформы связаны в первую очередь с такими *трансформационными ловушками:* а) неожиданное возникновение *институциональных пустот* и отсутствие метаинститута для координации институциональных изменений; б) рассогласование политической, экономической, социальной, культурной, технико-технологической и пр. подсистем между собой, нарушившие тенденцию не только к развитию, но и к функционированию целостной общественной системы. Следствием этого явился не кризис, как принято утверждать, а *системный гистерезис*, означающий снижение общего экономико-технического потенциала как проявление эффекта рассогласования норм поведения и вектора интересов хозяйствующих субъектов, политиков, менеджеров; в) приватизационная ловушка, с безграничной верой в автоматическое превращение государственной собственности в частную, в капитал с непременным повышением эффективности используемых ресурсов; г) валютно-денежная ловушка, приведшая практически все страны к долларизации своих национальных экономик со всеми вытекающими последствиями; д) пожалуй, из всего перечня неожиданных результатов реформ, которые мы называем трансформационными ловушками и который можно продолжить, самыми неожиданными оказались *психологические ожидания*, превратившие демократические инициативы и ожидания в глубокую депрессию тех, для которых планировалась текущая, пожалуй, самая грандиозная после Октябрьской революции реформа.

В заключение можно привести изречение Ф. Найта, который говорил: «Самое вредное – это вовсе не невежество, а знание чертовой уймы вещей, которые на самом деле неверны» [3, С. 700]. Так вот среди всей уймы неверных вещей, которые больше всего приносят вред экономике, самое почетное место занимают три мифа: «учение» об идеальной централизованной экономике и вера в эффективное и спонтанное развитие рынка. Третий миф – это упрямое мнение экономистов о непогрешимости и незыблемости своей теории. Последняя имеет такую же тенденцию к развитию, как и сама хозяйственная практика. Поэтому реальное включение в экономический анализ институтов, а не риторическое позволяет все-таки снять некоторые недостатки и ошибки экономического мышления.

Литература

1.Пикетти, Т. Капитал в 21 в веке / Т. Пикетти.– М.: Ад Маргинем Пресс 2015. – 718 с.
2. Шаститко, А. Экономическая теория институтов / А. Шаститко. – М.: ТЕИС,1997. – 105 с.
3. Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М.: Новости, 1992. – 704 с.

УДК 331.5

ИНСТИТУТ НИЗКООПЛАЧИВАЕМОЙ ЗАНЯТОСТИ В БЕЛАРУСИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

INSTITUTE OF LOW-PAID EMPLOYMENT IN BELARUS: MYTH OR REALITY?

Маковская Наталья Владимировна

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления Могилевского государственного университета им. А.А.Кулешова
Makovskaya Nataliya, Doctor of Economics, Professor, Professor
of the department of economic and management Mogilev state university by name A. Kuleshov
e-mail: maknata@mail.ru

Аннотация. В статье представлены результаты оценки масштаба низкооплачиваемой занятости в экономике Беларуси. Доказано, что в национальной экономике действительно существует статус низкооплачиваемости с определенным средним порогом. Определены виды экономической деятельности Республики Беларусь, где распространены низкооплачиваемые рабочие места.

Ключевые слова. Занятость, низкооплачиваемые рабочие места, рынок труда, минимальная заработная плата.

Abstract. The article presents the results of assessing the scale of low-paid employment in the Belarusian economy. It is proved that in the national economy there is indeed a low-paid status with a certain average threshold. The types of economic activity of the Republic of Belarus, where low-paying jobs are common, are determined.

Keywords. Employment, low-paid jobs, labor market, minimum wage.

Для экономической науки важен смысл низкооплачиваемых рабочих мест (или низкооплачиваемая занятость): является ли такая занятость «стандартным диагнозом» положения работника на рынке труда, или это определенный этап, который характеризует траектории движения работников на этом рынке (например, это временный эпизод на пути к лучшей работе). Наличие (а тем более рост) таких рабочих места представляют для государства социальную проблему, которая требует государственного регулирования. Эти рабочие места являются первопричиной роста бедности в государстве и падения уровня национального благосостояния.

Главным критерием взаимосвязи рабочих мест и занятости в национальной экономике [1] является то, что количество рабочих мест в организациях определяет количество занятых в экономике. Следовательно, предполагаем что: а) одно рабочее место является условием занятости одного работника; б) доходность рабочего места есть главное условие роста высокооплачиваемой занятости и сокращение низкооплачиваемой занятости. Рост количества доходных рабочих мест определяется следующими параметрами:

во-первых, действующей технологией, которая характеризуется уровнем трудоемкости, через технологическую и организационную оснастку, каждая единица которой обслуживается одним работником;

во-вторых, нормативами численности работников на рабочих местах, чем выше норматив, тем более оптимизирован уровень заработной платы;

в-третьих, разветвленность и многоуровневость установленных зон обслуживания (рабочие места уборщиков производственных и служебных помещений и другие).

Критерии отделения низкооплачиваемых рабочих мест от доходных рабочих мест различны. Так, в качестве критерия выделяют ½ часовой ставки заработной платы, которая установлена в организации. Однако данный критерий не подходит для оценки масштабов низкооплачиваемой занятости в национальной экономике. В этих целях популярным критерием является уровень в 2/3 от медианной заработной платы, которая устанавливается в экономике страны. Все работники с меньшей оплатой считаются низкооплачиваемыми. При использовании такого от-

носительного подхода сегмент низкооплачиваемых рабочих мест будет существовать всегда, хотя его доля, естественно, может варьировать в широких пределах. Например, в странах Евросоюза она составляет в среднем около 17% и колеблется в диапазоне от 3 % в Швеции до 28 % в Эстонии [2]. В качестве критерия выделения низкооплачиваемой занятости может служить минимальная заработная плата. Ее повышение сдвигает вправо разделительную линию между низкооплачиваемыми и высокооплачиваемыми работниками, вытесняя часть первых из сферы занятости в безработицу.

Содержание низкооплачиваемых рабочих мест представляется многоаспектным. Так, с одной стороны (социальной), наличие рабочих мест, даже если они низкооплачиваемые, является альтернативой безработицы. С другой стороны (экономической), низкооплачиваемые рабочие места являются «стартом» для высокодоходных рабочих мест. В этом случае низкооплачиваемая работа рассматривается как краткосрочная. Ее экономический смысл, в этом случае, интерпретируется как временное состояние, распространяющееся на весь рынок труда при котором всегда будет существовать сегмент работников с низким доходом. Социально-экономическое регулирование этой части сегмента будет происходить с помощью уровня минимальной оплаты труда. Но может иметь место и другая ситуация при которой низкооплачиваемая занятость будет постоянной. Это значит, что определенный сегмент работников будет постоянно занят на таких рабочих местах. Такая занятость для работодателей может стать сигналом о низкой производительности работников, которые заняты в этом сегменте. Этот негативный сигнал должен быть особенно выраженным среди лиц с более высоким уровнем квалификации, уменьшая их шансы на получение работы, которая соответствует их формальной квалификации [2-3].

Причины низкооплачиваемой занятости.

1. Поляризация рабочих мест на рынке труда приводит к появлению низкооплачиваемой занятости. Это значит, что на рынке труда имеет место одновременное увеличение сегментов самых «плохих» (низкооплачиваемых) и самых «хороших» (высокооплачиваемых) рабочих мест при сжатии среднего по качеству сегмента [4]. В том же направлении может действовать опережающий рост занятости в сфере услуг, где традиционно концентрируется множество самых разнообразных малоквалифицированных рабочих мест с низкой оплатой.

2. Политика «флексибилизации», направленная на придание рынку труда большей гибкости, которая открывает вход в занятость большему числу работников с низкой производительностью, которые в условиях более сильной «зарегулированности» рынка труда имели бы мало шансов на получение какой-либо работы.

3. Государственная политика занятости по направлению стратегии «работа – прежде всего», предполагающая, что наиболее эффективным средством борьбы с безработицей является скорейшее обеспечение безработных рабочими местами, причем все равно какими – «хорошими» или «плохими», с высокой или низкой доходностью. Примером такой политики является реформа Хартца в Германии, которая привела к радикальному снижению безработицы [4].

Исследования по ряду стран показывают, что работники на низкооплачиваемых рабочих местах и всего вероятнее остаются в низкооплачиваемой занятости из года в год. Так, в пятнадцати странах ЕС, примерно половина рабочих, которые были низкооплачиваемыми в 2000 г., были все еще низкооплачиваемыми в 2001 г., в то время как 31 % удалось получить зарплату выше порога низкооплачиваемой зарплаты и почти 18 % стали безработными [2-3]. Если взять более длительный период, в пять лет, 30 % низкооплачиваемых работников с 1994 г. оставались в этом состоянии, в то время как 43 % удалось увеличить свою заработную плату выше порога (и 27 % оказались безработными).

Имеющиеся мировые исследования низкооплачиваемой занятости позволяют выявить факторы, которые на нее влияют:

1. Специфика работодателей и организаций, предъявляющих спрос на трудовые ресурсы. Шансы сокращать низкооплачиваемые рабочие места существуют у больших промышленных предприятий, которые чаще предлагают обучение и другие возможности для работников, чтобы нарастить человеческий капитал, чем меньшие по размеру предприятия (исследования по Германии [5]).

2. Отраслевая принадлежность и используемые технологии также играют определенную роль. Например, работники сельского хозяйства фактически вряд ли покинут их низкооплачиваемые рабочие места, тогда как работники IT сектора имеют больше шансов на гарантированную высокооплачиваемую работу .

3. Высокий уровень безработицы в стране может оказывать отрицательное влияние на низкооплачиваемую занятость (т.е. замедляется переход от низкооплачиваемых рабочих мест к более доходным).

4. Профессионально-квалификационные качества работника, который занят на низкооплачиваемом рабочем месте. Как правило, это работники неквалифицированные в отношении которых действует эффект «зависимость от состояния» (state dependence). Это доказали исследования в 12 странах ЕС, рассмотренных во время сравнительного исследования работающих мужчин, с учетом отдельных качеств работника [6]. Зависимость от состояния также нашли в исследовании работников-мужчин в Великобритании, которое сравнивает различные методики оценки вероятности перехода из низкооплачиваемой работы [2].

5. Низкооплачиваемая занятость является сознательным выбором самого работника, так как такая работа может увеличивать их шанс получить выше заработную плату в будущем, соглашаясь на низкооплачиваемую работу в текущем периоде (особенно для тех, кто имел длительные периоды безработицы, и для тех, кто менее квалифицирован) (исследования по Германии [5]).

6. Низкооплачиваемая работа уменьшает вероятность найти высокий заработок в будущем для работников, работающих в режиме неполного рабочего дня [5].

Таким образом, исследования ученых и сформулированные на этих результатах теоретические представления о данном явлении позволяют сформулировать следующие выводы.

Во-первых, низкооплачиваемая занятость констатируется во многих странах и является стандартным экономическим явлением, которое сопровождает функционирование национальных рынков труда.

Во-вторых, низкооплачиваемая занятость не является бесконечным опытом или тупиком для всех низкооплачиваемых работников. Низкооплачиваемые рабочие места могут выступать в качестве ступеньки для улучшения заработка для определенных групп работников.

В-третьих, учет наличия такого рода рабочих мест требует от национальных политик занятости соблюдения таких принципов как: а) соблюдение стратегии активной политики на рынке труда через непрерывное инвестирование в образование и обучение. Это усилит позицию работников по соглашениям с работодателями и увеличит их шансы перейти на лучшую работу; б) оказание содействия в продвижении так называемых «хороших фирм», которые больше инвестируют в повышение квалификации своих работников, являются более продуктивными, и обеспечивают больше шансов на высокооплачиваемую работу; в) создание эффективной деловой среды, в которой предприятия с высокой производительностью привлекают большее количество работников.

Белорусские оценки низкооплачиваемой занятости.

Большинство мировых исследований по проблемам низкооплачиваемых рабочих мест и такого рода занятости проводились на индивидуальных данных, имеющих панельную природу. Так, в качестве основного источника информации российских исследований (Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Шарунина А. В.) были использованы данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения. Данный мониторинг организован в виде панели, позволяющей анализировать изменения в положении одних и тех же индивидов во времени. Показатели заработной платы корректировались на различия в стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг по субъектам РФ. В качестве черты отсечения принят уровень в 2/3 от медианного значения часовой заработной платы (равно как и в европейских исследованиях). Те, кто зарабатывает меньше этой величины, считаются низкооплачиваемыми.

В силу отсутствия для исследований аналогичных панельных индивидуальных данных по Республике Беларусь нами использованы бюллетени Национального статистического Комитета РБ, касающиеся свода статистической информации:

– распределение численности работников Республики Беларусь по размерам начисленной заработной платы (май 2002–2018 гг.);

– заработная плата работников Республики Беларусь по категориям персонала и группам занятий (октябрь 2003–2016 гг.).

Предварительные оценки целесообразно осуществлять с исследования тенденций в распределении начисленной заработной платы в Беларуси. Формирование таких тенденций (или их отсутствие) можно увидеть на рисунках 1-2 [7-8].

На представленных диаграммах видно, что за период 2012–2018 гг. в Беларуси сложилась очевидная тенденция смещения распределения заработных плат влево. Это значит, что частотное распределение начисленной заработной платы по стране в целом является несимметричным, со смещением влево, то есть доля низких зарплат достаточно высока. Для такого типа распределений характерно соотношение: мода<медиана<среднее.

Рисунок 1 – Распределение начисленной заработной платы в Беларуси в 2012 г.

Рисунок 2 – Распределение начисленной заработной платы в Беларуси в 2018 г.

Мода – чаще всего встречающееся значение, по рисунку видно что это интервал от 1,5 до 3 млн руб. (пример, 2014 г. – медианная заработная плата 4,815 млн руб., а средняя заработная плата 6,052 млн руб.) Такое соотношение характерно для каждого года. Поэтому, если в сгруппированных данных (по должностям, стажу, полу и т.д.) средняя заработная плата оказывается ниже 2/3 медианной заработной платы по стране, то с большой вероятностью эта группа целиком попадает в категорию низкооплачиваемых работников.

Общая статистика распределений медианной и 2/3 медианной заработной платы в период 2003–2018 гг. представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 – Средняя, медианная и 2/3 медианной заработные платы в Беларуси (2003–2018 гг.), руб.

Источник: составлено по [7-8].

За исследуемый период общее соотношение средней, медианной и 2/3 медианной заработной платы остается постоянным. Медианной и 2/3 медианной заработной платы повторяют тренд роста ее средней величины.

Однако иные оценки имеют место при определении пороговых значений низкой оплаты с помощью альтернативных параметров и сравнение их с уровнем минимальной заработной платы в экономике (табл. 1). В качестве альтернативных параметров использованы 1/2 и 1/3 медианной заработной платы в экономике.

Использование дополнительно таких показателей как половина и треть медианы позволяет более четко понять распределение в левой части заработных плат. Или понять природу низкооплачиваемой занятости.

В таблице 1 приведены количественные значения альтернативных критериев выделения низкооплачиваемой занятости. Эти значения показывают сегмент низкооплачиваемых рабочих мест в белорусской экономике.

Снижение порога, отделяющего «низкую» оплату от «высокой», последовательно сокращает долю низкооплачиваемых работников. Так, при переходе от порога в 2/3 медианы к порогу в 1/2 медианы она уменьшается в среднем примерно на 5–7 п.п., а дальнейшее снижение до 1/3 медианы уменьшает ее еще примерно на 8-9 п.п. Это означает, что в настоящее время в Беларуси определенное количество занятых имеют заработные платы в интервале между 1/2 и 2/3 медианы и в интервале между 1/3 и 1/2 медианы.

Заметной является разница между средней заработной платой и ее медианным показателем. Причем, если в начале 2000-х эти показатели практически были одинаковы (например, 2003 г. 250 руб. против 247 руб.), то начиная с 2011 г. разница между этими показателями значительна (2017 г. - медиана в 1,3 меньше средней заработной платы). Следствием этого является и сокращение уровня заработных плат, составляющих 2/3 медианной оплаты и т.д. Такая разница указывает на то, что количество низкооплачиваемых рабочих мест в экономике Беларуси не стабилизируется, а наоборот растет.

Таблица 1 – Пороговые значения низкой оплаты при использовании альтернативных определений, 2003–2018 гг.

Годы	Начисленная заработная плата за месяц, тыс. руб.					МЗП, тыс. руб.
	средняя	медианная	2/3 медианы	1/2 медианы	1/3 медианы	
2003	250,69	247	164,7	123,5	82,3	40,67
2004	347,52	325	216,7	162,5	108,3	105,695
2005	463,74	443	295,3	221,5	147,7	128,86
2006	582,17	-	-	-	-	156,9
2007	694,05	-	-	-	-	179,05
2008	868,17	-	-	-	-	208,8
2009	981,58	-	-	-	-	229,7
2010	1217,31	-	-	-	-	329,3
2011	1899,78	1339	892,7	669,5	446,3	658,91
2012	3676,08	3560	2373,3	1780	1186,7	1000
2013	5061,42	4684	3122,7	2342	1561,3	1300
2014	6052,37	4815	3210,0	2407,5	1605,0	1500
2015	6715,00	5235	3490,0	2617,5	1745,0	1800
2016	7227,00	5480,1	3653,4	2740,05	1826,7	2100
2017	8228,00	5980	3986,7	2990	1993,3	2650
2018	9581,00	8240	5493,3	4120	2746,7	3050

Источник: рассчитано автором по [7–8].

Соотношение размера минимальной заработной платы и критериев низкооплачиваемости показывает, что МЗП скорее близка к 1/3 медианы заработной платы. Хотя начиная с 2016 г. мерами государственного регулирования МЗП пересекла порог 1/3 медианы заработной платы и стала приближаться к значениям 2/3 медианы. К 2019 г. этот разрыв стал значительно заметнее (в 2018 г. МЗП – 3050 тыс. руб., а 1/3 медианной заработной платы – 2746 тыс. руб.).

За весь наблюдаемый период (2012– 2018 гг.) определились виды экономической деятельности, где масштабы низкооплачиваемой занятости устойчиво высоки:

– сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – более 46%;

– текстильное и швейное производство – 40-45%;

– обработка древесины и производство изделий из дерева – 28-30%;

– производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 24-26%;

– торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования – 30-33%;

– гостиницы и рестораны - 40-43%;

– образование – 45-55%;

– здравоохранение и предоставление социальных услуг – 45-51%;

– предоставление коммунальных социальных и персональных услуг – 50-55%.

Безусловным является факт того, что сферы социального назначения (образование, здравоохранение, коммунальные услуги) являются лидерами по количеству низкооплачиваемых рабочих мест.

Интересно отметить, что критичными в уровнях низкооплачиваемой занятости, стали периоды 2012–2013 гг. и 2015–2016 гг. В эти годы имела место активная динамика низких заработных плат, а доля работников вовлеченных в такую занятость во многих ВЭД превышала порог в 20%. Такая чувствительность заработных плат может быть объяснена следующими обстоятельствами. Во-первых, происходящие изменения в экономическом развитии стали затрагивать заработки большого количества групп работников, что изменяло общий фон распределения низкооплачиваемых рабочих мест. Во-вторых, инфляционные перепады естественным образом со-

кращали уровни заработных плат в отраслях экономики. В-третьих, особенностью формирования белорусских заработных плат является наличие большей переменной части в суммарном заработке работника. И при колебании экономической конъюнктуры именно эта часть будет сокращаться в первую очередь. Это способствует переходу рабочих мест из категории среднеоплачиваемых в категорию низкооплачиваемых.

Общий вывод оценки масштаба низкооплачиваемой занятости в экономике Беларуси сводится к тому, что действительно существует статус низкооплачиваемости со средним порогом примерно 28-32 % (т.е. 1/3 всех занятых работников). Так, в экономике России к 2017 г. доля низкооплачиваемых рабочих мест составила менее 25%, что примерно соответствовало уровням Латвии и Румынии. В большинстве других стран Западной и Центральной Европы этот показатель заметно ниже (около 15-17 %) [2], что совпадает с мировыми показателями (15-20 %). Важной отличительной чертой белорусской экономики является значительный уровень низкооплачиваемой занятости в социальных секторах (более 50 %).

Литература

1.Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М., *1999*. - 479 с.

2. Гимпельсон, В. Е., Капелюшников, Р. И., Шарунина, А. В. Низкооплачиваемые рабочие места на российском рынке труда: есть ли выход и куда он ведет? [Электронный ресурс] : препринт WP3/2018/05 / В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников, А. В. Шарунина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Электрон. текст. дан. (1 Мб). – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – (Серия WP3 «Проблемы рынка труда»). – 58 с.

3. Mosthaf, A. «Do scarring effects of low-wage employment and non-employment differ between levels of qualification?» // Scottish Journal of Political Economy 61:2, 2014. - P. 154−177.

4. Гимпельсон В., Капелюшников Р. «Поляризация» или «улучшение»? Эволюция структуры рабочих мест в России в 2000-е годы // Вопросы экономики - № 7. – 2015 - С. 87–119.

5. Mosthaf, A., Schnabel, C., Stephani, J. «Low-wage careers: Are there dead-end firms and dead-end jobs?» // Journal for Labour Market Research 43:3, 2011. P. 231−249.

6. Clark K., Kanellopoulos N. Low Pay Persistence in Europe // Labour Economics. - Vol. 23. - No. 1. - 2013 - P. 122–134.

7. Заработная плата работников Республики Беларусь по категориям персонала и группам занятий (по данным выборочного обследования за октябрь 2003-2016 г.).- Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Минск, 2017 // Интернет ресурс: http://www.belstat.gov.by

8. Распределение численности работников Республики Беларусь по размерам начисленной заработной платы за май 2012 – 2018 г.г.- Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Минск, 2019 // Интернет ресурс: http://www.belstat.gov.by

УДК 330.552:620.9(476+479.24)

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИК БЕЛАРУСИ И АЗЕРБАЙДЖАНА[7]

ENERGY EFFICIENCY OF ECONOMIES OF BELARUS AND AZERBAIJAN

Никитенко Петр Георгиевич

академик, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Института экономики НАН Беларуси

Султанова Рена Полад кызы

доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом
Института экономики НАН Азербайджана

Цилибина Валентина Михайловна

кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник
Института экономики НАН Беларуси

Пилецкий Кирилл Владимирович

заведующий сектором Института экономики НАН Беларуси

Nikitenko Petr, academician, Doctor of Economics, Professor, Senior Researcher of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: nikitenkopetr2@mail.ru
Sultanova Rena, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Azerbaijan
e-mail: rena-sp@mail.ru
Tsilibina Valentina, Candidate of Technical Sciences, Leading Researcher of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: minres@economics.basnet.by
Piletsky Kirill, Head of Section of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: pravo@economics.basnet.by

Аннотация. Дана авторская оценка уровня энергетической эффективности экономик Беларуси и Азербайджана. В отличие от общепринятого критерия оценки энергоэффективности по энергоемкости валового внутреннего продукта (ВВП), предложен методологический подход к оценке эффективности использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) с позиции триединства системы «человек – экономика – окружающая природная среда».

Ключевые слова. Энергоэффективность, энергоемкость, топливно-энергетические ресурсы, показатель потребления, экономический критерий.

Abstract. An author's assessment of the level of energy efficiency of the economies of Belarus and Azerbaijan is given. In contrast to the generally accepted criterion for assessing energy efficiency by the energy intensity of gross domestic product (GDP), a methodological approach to assessing the efficiency of the use of fuel and energy resources (FER) from the perspective of the trinity of the system "man - economy - natural environment" is proposed.

Keywords. Energy efficiency, energy intensity, fuel and energy resources, consumption indicator, economic criterion.

[7] Выполнено при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований в рамках договора № Г18АЗ-027 от 25.01.2018 «Экономико-правовые основы повышения энергоэффективности и увеличения объемов производства энергии из возобновляемых источников в Беларуси и Азербайджане»

Беларусь и Азербайджан традиционно связывают достаточно тесные экономические контакты. Эти страны являются надежными торговыми партнерами. У двух стран много схожих черт – от межрелигиозной толерантности обществ до стремления к динамичному развитию суверенных и независимых государств, построению социально ориентированных экономик, обеспечению высоких темпов экономического роста.

К отличительным особенностям следует отнести климатические условия, а также уровень обеспеченности минерально-сырьевыми ресурсами. Азербайджан располагает богатыми минерально-сырьевыми ресурсами, такими как нефть, газ, цветные и драгоценные металлы, строительные материалы и другие полезные ископаемые. С использованием природных ресурсов тесно связаны нефте- и газодобывающая промышленность, морской транспорт и судоремонт, химическая (минеральные удобрения, синтетический каучук, автомобильные шины и др.), горнорудная промышленность (добыча железной руды и алунита) и цветная металлургия. В отличие от Азербайджана Беларусь по обеспеченности минерально-сырьевыми ресурсами может быть отнесена к государству с импортно-зависимой моделью развития экономики, характеризующейся значительным дисбалансом потребностей в минеральном сырье и возможностью их удовлетворения за счет собственной минерально-сырьевой базы. Несмотря на эти различия, проблема повышения энергоэффективности экономики является актуальной как для Азербайджана, который богат топливно-энергетическими ресурсами (ТЭР), так и для Беларуси, которая импортирует 85% ТЭР.

Повышение энергоэффективности входит в число важнейших стратегических направлений приоритетного технологического развития экономик большинства стран мира. Эффективность использования ТЭР является одним из важнейших факторов удовлетворения постоянного роста потребностей в топливе, тепловой и электрической энергии, обеспечения энергетической безопасности, улучшения экологической обстановки, повышения качества жизни населения, обеспечения должного уровня конкурентоспособности производимой продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В мировой практике в качестве характеристики энергоэффективности в основном используется показатель энергоемкости ВВП. При этом общепринятым мнением считается, что чем ниже энергоемкость ВВП, тем выше энергоэффективность экономики. В то же время страна с низкой энергоемкостью совсем не обязательно имеет высокую энергоэффективность. Например, небольшая страна с экономикой, основанной на услугах, и с мягким климатом заведомо будет иметь меньшую энергоемкость, чем большая промышленная страна с очень холодным климатом, даже если в этой стране энергия потребляется более эффективно, чем в первой. Как показывают многочисленные межстрановые сопоставления, проводимые авторитетными международными организациями (например, Международное энергетическое агентство – МЭА), страны с высоким уровнем развития экономики, как правило, характеризуются низкой энергоемкостью. В тоже время ряд стран (например, Бангладеш, Албания, Йемен, Гана, Конго и другие) с достаточно низкой энергоемкостью не относятся к числу высокоразвитых стран. В этих странах низкая энергоемкость обусловлена не внедрением инновационных технологий, модернизацией производства, ростом ВВП, а в результате снижения расходов ТЭР в ущерб качеству жизни населения и экологии. Немаловажное значение имеют и климатические условия. В силу своей специфики энергоемкость ВВП не отражает уровень качества жизни населения страны, степень загрязнения окружающей среды, уровень научно-технического прогресса. Кроме того, необходимо понимать, что энергоемкость ВВП не может снижаться беспредельно. На определенном этапе отрицательные последствия дефицита энергии могут перекрыть выгоду от ее экономии, стать тормозом для развития научно-технического прогресса и роста экономики. Уменьшение энерговооруженности производства может понизить эффективность использования труда и капитала и, как следствие, приведет к снижению производительности труда.

Анализ последних опубликованных данных показал, что при значении энергоемкости ВВП Беларуси равной 0,16 кг н.э./долл. США страна не вошла даже в первую сотню в рейтинге по

энергоэффективности – 110 место среди 141 страны/региона. В то же время Азербайджан в этом списке занимает 45 место со значением энергоемкости ВВП 0,09 кг н.э./долл. США [1] [8].

Однако, на наш взгляд, такая оценка энергоэффективности экономики Беларуси, основанная только на значении показателя энергоемкости ВВП явно занижена. Трудно согласиться, что экономика Беларуси настолько не энергоэффективна.

По нашему мнению, один показатель – энергоемкость ВВП – не может объективно отразить, насколько эффективно в экономике страны обеспечиваются экономические, экологические и социальные аспекты энергопотребления. Таким образом, снижение энергоемкости несомненно является необходимым, но не достаточным условием повышения энергоэффективности экономики.

Кроме энергоемкости ВВП, в ряде стран используются и другие показатели, позволяющие оценить уровень энергоэффективности экономики, в том числе: электроемкость и углеродоемкость ВВП, удельные выбросы парниковых газов в атмосферный воздух на единицу потребленных ТЭР (или углеродная интенсивность), а также удельные показатели потребления ТЭР, электроэнергии, выбросов парниковых газов на душу населения.

Обобщая имеющийся опыт развитых стран, можно сделать вывод, что содержанием энергоэффективности должно быть: энергосбережение, снижение энергоемкости, уменьшение зависимости от импорта энергоресурсов, диверсификация топлива, снижение выбросов CO_2, увеличение использования возобновляемых источников энергии, а также улучшение качества жизни населения. Эффективное использование ТЭР способствует «улучшению экологии и разрешению проблем изменения климата, так как приводит к уменьшению потребления энергии со стороны потребителя и снижению уровней вредных выбросов» [2, с. 334]. Таким образом, повышение энергоэффективности экономики необходимо рассматривать не как самоцель, а как средство для достижения роста экономики, ее конкурентоспособности, обеспечения энергетической и экономической безопасности, повышения качества жизни населения, снижения антропогенной нагрузки.

Другими словами, энергоэффективность – это не только энергетическая и экономическая задача, но и экологический императив, а также социально-политическое условие достижения принятых страной основных направлений развития на перспективу, связанных с повышением конкурентоспособности экономики и обеспечением устойчивого социально-экономического роста.

Впервые категория «энергетическая эффективность» была использована в основополагающих документах на Конференции министров окружающей среды в Орхусе (Дания, 23-25 июня 1998 года) «Окружающая среда для Европы». В частности, в декларации, принятой на этой конференции, было заявлено, что «политика в области энергоэффективности является одним из важнейших элементов, обеспечивающих достижение стоящих перед нами национальных и международных задач в области экономики, охраны окружающей среды, устойчивого энергоснабжения и технологии, оказывающих воздействие на качество жизни». В настоящее время получил широкое признание тот факт, что правильная политика в сфере энергоэффективности способна внести реальный вклад в достижение целого ряда экономических, экологических, социальных и политических целей на местном, региональном, национальном и мировом уровнях. В отличие от энергосбережения, ориентированного главным образом на снижение энергопотребления, энергоэффективность – полезное (эффективное) потребление энергетических ресурсов.

Законом Республики Беларусь от 8 января 2015 г. «Об энергосбережении» [3] определено, что энергосбережение – организационная, практическая, научная, информационная и другая деятельность субъектов отношений в сфере энергосбережения, направленная на более эффективное и рациональное использование ТЭР; эффективное использование ТЭР определено как наиболее прогрессивный экономически оправданный способ использования ТЭР; энергоэффективность – характеристика, отражающая отношение полученного эффекта от использования ТЭР к затратам топливно-энергетических ресурсов, произведенным в целях получения такого

[8] Здесь и далее, если не оговорено другое, ВВП представлен по ППС в долларах США и в ценах 2010 г.

эффекта. Добавим, что при этом целевой функцией энергоэффективности должно быть поддержание нужных условий жизненного пространства и высокого уровня комфорта общества.

Исходя из вышеизложенного, нами предложен методологический подход к оценке энергоэффективности экономики с позиции триединства системы «человек – экономика – окружающая природная среда» [4-8].

Сущность экономического критерия энергоэффективности предложено представить следующими показателями: энергоемкость ВВП, электроемкость ВВП, энерго- и электровооруженность экономики; содержание экологического критерия характеризуют выбросы углекислого газа при использовании ТЭР на душу населения, углеродоемкость ВВП и углеродная интенсивность ТЭР; социальный критерий выражается через показатели удельного потребления ТЭР, а также электрической энергии на душу населения.

Исходя из предлагаемого методологического подхода нами разработана модель энергоэффективности с учетом экономического, экологического и социального аспектов.

Модель реализована в виде системы частных показателей, каждый из которых, исходя из выбранных критериев, по-разному характеризует уровень энергоэффективности, т.е. показатели имеют разнонаправленные тенденции и каждый по отдельности не однозначно характеризуют уровень энергоэффективности экономики государства. Так уровень энергоэффективности будет тем выше, чем меньше значения энергоемкости ВВП, электроемкости и углеродоемкости ВВП, а также выбросов углекислого газа на душу населения и углеродной интенсивности. И наоборот, уровень энергоэффективности повышается при росте показателей энерго- и электровооруженности, а также удельных показателей потребления ТЭР и электроэнергии на душу населения. Исследования показали, что сочетание вышеупомянутых показателей наиболее объективно отражает уровень энергоэффективности экономики.

Ранее, в научной литературе [5] предлагалось для определения уровня энергоэффективности использовать показатель, исходя из разнонаправленных тенденций перечисленных выше показателей. Для этого введена категория интегральный индекс энергоэффективности.

В общем виде интегральный индекс энергоэффективности $I_Э$ может быть представлен в виде формулы (1):

$I_Э$=f(Эн_ВВП, Эл_ВВП, Эн_вооруж, Эл_вооруж, CO_2/чел.,У_ВВП, У_ТЭР, ТЭР/чел., Эл/чел.) (1),

где Эн_ВВП – энергоемкость ВВП;
Эл_ВВП – электроемкость ВВП;
Эн_вооруж – энерговооруженность экономики;
Эл_вооруж – электровооруженность экономики;
У_ТЭР – углеродная интенсивность ТЭР;
CO_2/чел. – выбросы углекислого газа на душу населения;
У_ВВП – углеродоемкость ВВП;
ТЭР/чел. – удельное потребление ТЭР на душу населения;
Эл/чел.– удельное потребление электроэнергии на душу населения.

Все перечисленные частные показатели либо публикуются в официальной статистике, либо могут быть получены расчетным путем с использованием официальных статистических данных.

Алгоритм расчета интегрального индекса энергоэффективности содержит следующие шаги:

1) Для каждого из девяти показателей рассчитывается соответствующий индекс по следующим формулам (2, 3):

$$I = 0{,}999 \cdot \frac{\text{макс.знач.} - \text{факт.знач.}}{\text{макс.знач.} - \text{мин.знач.}} + 0{,}001 \quad (2),$$

если $I \in \{I_{Эн_ВВП}, I_{Эл_ВВП}, I_{CO2/чел.}, I_{У_ВВП}, I_{У_ТЭР}\}$;

$$I = 0{,}999 \cdot \frac{\text{факт.знач.} - \text{мин.знач.}}{\text{макс.знач.} - \text{мин.знач.}} + 0{,}001 \quad (3),$$

если $I \in \{I_{ТЭР/чел.}, I_{Эл/чел.}, I_{Эн_вооруж}, I_{Эл_вооруж}\}$.

В формулах (2, 3) факт. значение – значение оцениваемого показателя для конкретного года, мин. знач. соответствует наименьшему значению оцениваемого показателя среди стран; макс. знач.– наибольшее значения оцениваемого показателя среди стран. Как видно из формул (2, 3) эти девять «измерений» стандартизируются в виде числовых значений от 0 до 1.

2) Интегральный индекс энергоэффективности рассчитывается как среднее геометрическое индексов показателей по формуле (4):

$$\sqrt[9]{I_{Эн_ВВП} \cdot I_{Эл_ВВП} \cdot I_{Эн_вооруж} \cdot I_{Эл_вооруж} \cdot I_{CO_2/чел.} \cdot I_{У_ВВП} \cdot I_{У_ТЭР} \cdot I_{ТЭР/чел.} \cdot I_{Эл/чел}} \quad (4)$$

Алгоритмом расчета предусмотрено, что бóльшему значению интегрального индекса энергоэффективности соответствует более высокий уровень энергоэффективности экономики.

Согласно выполненным расчетам Беларусь занимает лишь 110 место по энергоемкости ВВП, Азербайджан – 45; на 102 позиции находится Беларусь по электроемкости ВВП, Азербайджан – на 55 позиции. Несколько лучше обстоят дела с энерговооруженностью экономики Беларуси – 50 место, а также с электровооруженностью, где страна имеет 67 ранг. Азербайджан по этим показателям занимает соответственно 76 и 83 позиции. Весьма низкое место Беларуси по выбросам углекислого газа на душу населения и углеродоемкости ВВП: соответственно 93 и 116 позиции. В то же время Азербайджан занимает достаточно высокое место в рейтинге по выбросам углекислого газа на душу населения – 49, однако углеродоемкость достаточно велика, и поэтому в рейтинге она только на 123 месте. По удельному потреблению электрической энергии на душу населения и электровооруженности Беларусь имеет примерно равные ранги: 61 и 60. В Азербайджане эти показатели гораздо хуже, и поэтому ранги соответственно равны 96 и 88.

Предложенный методологический подход позволяет:

– выявить основные направления государственной политики в энергетической сфере с целью повышения ее эффективности. Государственная политика в данном контексте должна быть направлена на повышение энерго- и электровооруженности экономики, снижение удельных выбросов CO_2 на душу населения и углеродоемкости ВВП. Что касается снижения энергоемкости ВВП, то государственной политикой должно стать не только снижение объемов потребления ТЭР, но и наращивание объемов ВВП;

– определить уровень энергоэффективности экономики государства исходя из экономического, социального и экологического императива с учетом экономической, социальной и экологической составляющих, что является более объективным, чем оценка по показателю энергоемкости ВВП;

– проводить мониторинг как по отдельным составляющим энергоэффективности, так и на основе динамики интегрального индекса энергоэффективности;

– принимать взвешенные управленческие решения по повышению энергоэффективности экономики на государственном уровне.

В основу расчета уровня энергоэффективности положены не субъективные оценки экспертов, а реальные числовые показатели, взятые из официальных статистических источников, либо рассчитанные по официальным данным. Исходя из этого, алгоритм относительно объективен и поддается верификации.

Алгоритмом расчета интегрального индекса энергоэффективности предусмотрено построение динамических рядов уровня энергоэффективности для любой страны мира при наличии соответствующей информации, например, как это реализовано для Беларуси и Азербайджана.

Литература

1. Key world energy statistics [Electronic resource]: IEA, 2015. – Mode of access: http://www.iea.org. – Date of access: 30.12.2019

2. Никитенко, П. Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П. Г. Никитенко. - Минск: Белорус. наука, 2006. – 479 с.

3. Об энергосбережении [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 8 янв. 2015 г., N 239-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://pravo.by/document/?guid=12551&p0=H11500239&p1=1. – Дата доступа: 20.11.2019

4. Система экономических институтов Республики Беларусь / А.Е. Дайнеко [и др.]; под общ. ред. А.Е. Дайнеко; НАН Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Беларус. навука, 2015. – 279 с.

5. Дайнеко, А.Е., Методические рекомендации по оценке уровня энергоэффективности экономики Республики Беларусь / А.Е. Дайнеко, В.М. Цилибина; науч. Ред. А.Е. Дайнеко; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2015. – 43 с. – (Серия «Высшая школа бизнеса»).

6. Цилибина, В.М. Оценка уровня энергоэффективности государств ЕАЭС / В.М. Цилибина // Стратегия развития экономики Беларуси: факторы формирования и инструменты реализации: доклады Междунар. научю-практ. конференции, Минск, 23-24 апреля 2015 г. / НАН Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Право и экономики, 2015. – 278 с.

7. Цилибина, В.М. Компаративный анализ энергоэффективности государств ЕАЭС / В.М. Цилибина // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики в XXI веке: доклады XX междунар. Науч.-практ. конф. и науч.-практ.семинара «Вопросы повышения роли инженерного образования в инновационном развитии региона», г. Алушта, 14-19 сентября 2015 г. – Симферополь – Алушта, 2015. – 364 с.

8. Дайнеко, А.Е., Энергоэффективность экономики Беларуси / А.Е. Дайнеко, Л.П. Падалко, В.М. Цилибина; науч. ред. А. Е. Дайнеко; НАН Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларус. навука, 2016. – 363 с. – (Белорусская экономическая школа).

УДК 316.42

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ БЕЛАРУСИ

SOCIOLOGICAL APPROACH TO THE STUDY OF CORPORATE GOVERNANCE AT PUBLIC AND PRIVATE PROPERTY ENTERPRISES IN BELARUS

Смирнова Розалия Андреевна

доктор философских наук, главный научный сотрудник
Института экономики НАН Беларуси
Smirnova Rosalia, Doctor of Philosophy, Associate Professor, Chief researcher, the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: smirnovasoc@yandex.ru

Аннотация. Выявлены особенности социологического подхода к анализу института корпоративного управления. Определены основные социологические показатели социологического изучения корпоративного управления на предприятиях. Показаны проблемы и противоречия, связанные с опытом внедрения принципов корпоративного управления на предприятиях постсоветского пространства. Проанализированы факторы и причины трудностей с введением корпоративного управления на предприятиях государственной собственности Беларуси.

Ключевые слова. Корпоративное управление, интересы, доверие, баланс интересов, взаимодействие, собственность, управление, власть, акционеры, инвесторы.

Abstract. The specific of the sociological approach to the analysis of the Institute of corporate governance is revealed. The main sociological indicators of sociological study of corporate governance at enterprises are de-

termined. The problems and contradictions associated with the experience of implementing the principles of corporate governance in enterprises of the post-Soviet space are shown. The factors and causes of difficulties with the introduction of corporate governance at state-owned enterprises of Belarus are analyzed.

Keywords. Corporate governance, interests, trust, balance of interests, interaction, ownership, governance, power, shareholders, investors.

Рассмотрение корпоративного управления через призму социологического анализа предполагает изучение взаимодействий между экономическими акторами управленческой деятельности, их целями и интересами, а также взаимосвязь собственности, власти и управления. Выступая механизмом регулирования системы социальных взаимодействий, регулирования и согласования интересов субъектов и участников управления, институт корпоративного управления представлен в социологическом исследовании в виде основных социологических показателей: во-первых, сложившейся системы взаимоотношений между исполнительными органами, советом директоров, акционерами и другими заинтересованными сторонами корпорации; во-вторых, специфики интересов субъектов экономической деятельности и корпоративного управления, и, в-третьих, особенностей соотношения собственности, власти и управления в конкретной стране.

Нужно сказать, что корпоративное управление характеризуется множественностью субъектов управления, в качестве которых выступают те, которые определяют стратегию и характер развития корпорации, влияют на действия связанных с ним участников корпоративного управления. Соответственно, эти группы участников корпоративного управления имеют разнонаправленные интересы, ответственность и права, что зачастую является причиной конфликтов. Тем не менее, при многообразии участников корпоративного управления в корпоративных отношениях действуют механизмы регулирования и согласования интересов на основе сложившихся общих норм и правил в рамках национальной модели корпоративного управления. На постсоветском пространстве пока действуют модели корпоративного управления, характеризующиеся «институциональной недостаточностью», когда нормы и правила продолжают формироваться, включая компромиссные и противоречивые, затрудняющие регулирование и согласование интересов субъектов и участников корпоративного управления. По мнению российских социологов, институциональная недостаточность корпоративного управления является острым противоречием между потребностью в норме и возможностями её внедрения в практику корпоративного управления [1].

Как система социальных взаимодействий, обеспечивающая регулирование и согласование интересов субъектов и участников управленческой деятельности, корпоративное управление регулируется на основе ценностей права, этики, культуры, знания, использования методов контроля и стимулирования. Рынок, корпоративное законодательство, внутренние формальные и неформальные корпоративные нормы, договоры являются внутренними и внешними механизмами регулирования системы взаимодействий субъектов и участников корпоративного управления. Ведущую роль в организации внутреннего контроля деятельности менеджмента, защиты интересов акционеров выполняют органы корпоративного управления. Согласование интересов участников корпоративного управления возможно лишь на основе удовлетворения их ожиданий результатами деятельности предприятия, состоянием корпоративного управления, учёта приоритета в удовлетворении интересов акционеров и топ-менеджеров. Выявление на основе данных социологического опроса и осмысления мирового опыта проблем, противоречий и возможностей для успешного использования принципов корпоративного управления на предприятиях частной и государственной собственности Беларуси представляет важную и актуальную задачу.

Если говорить о корпоративном управлении на предприятиях государственной собственности в Беларуси, то оно, в отличие от частных компаний, не столько направлено на разрешение противоречий (так как по существу противоречий нет – в госпредприятии совмещены функции собственника и управления, где государство, в конечном счете, выступает самым главным топ-менеджером), сколько на обеспечение воспроизводства, эффективного использования и трансформации предприятий с целью реализации социальных и экономических интересов общества и государства. То есть, в условиях рыночного хозяйства государство выступает и как собственник, и как акционер предприятия. При этом управление государством своей же собственностью может осуществляться как напрямую, так и посредством исполнительного органа (менеджмента) методом корпоративного управления. Однако,

факт совмещения в государственном предприятии функций государства-собственника, ориентированного на увеличение средств для общего блага страны, и субъекта рыночных отношений, стремящегося при меньших затратах получать больше прибыли, развиваться за счет инвестиций, участвовать в конкурентной борьбе за рынки сбыта, увеличивать биржевую стоимость капитала и мн. др., порождает ряд факторов, ограничивающих возможности эффективного использования на них основных принципов корпоративного управления.

Одним из таких факторов является институциональная среда, характерная для модели корпоративного управления, используемой в целом на постсоветском пространстве. Она характеризуется концентрацией крупных пакетов акций в руках узкого круга инвесторов (отдельных лиц, кланов или государства), низкой степенью ликвидности рынков капитала и значительной долей инвестиций, привлеченных либо из «родственных» банков, либо из государственного сектора. Подобная среда типична для компаний стран Азии, Латинской Америки, значительной части континентальной Европы, а также России, Казахстану и Украине. В этих регионах собственность, как правило, сконцентрирована в нескольких крупных блоках, которые доминируют в управлении принадлежащими им компаниями, поэтому и практика корпоративного управления отражает, прежде всего, интересы крупнейших акционеров (государства или частных собственников). К этим факторам можно добавить значительный государственный сектор экономики, неразвитость рынка ценных бумаг, недостаточно активные интеграционные процессы, не способствующие динамичному развитию экономики. Кроме того, несмотря на то что в мировой практике корпоративные структуры характеризуются выпуском корпоративных ценных бумаг, в крупных государственных организациях некоторых стран (например, Беларуси) не осуществлено разделение функций регуляторного надзора и собственника, проведение IPO (публичное размещение дополнительных выпусков акций) на международных и отечественной биржах. В целом же система корпоративного управления на госпредприятиях не получила должного развития, несовершенными являются процедуры корпоративного контроля, а корпоративная культура только начинает зарождаться. С одной стороны, эти предприятия представляют собой резерв повышения капитализации, а с другой – они остаются закрытыми для инвесторов.

Изучение опыта таких стран, как Россия, Казахстан и Украина, намного раньше, нежели Беларусь вступивших на новый путь управления предприятиями – корпоративного, показал, что существует ряд проблем, которые необходимо учитывать при его использовании.

1. Прежде всего, это вопрос прозрачности и информационной открытости: излишняя открытость может привести к утечке стратегически важной информации, а закрытость может лечь в основу действий менеджеров в ущерб интересам главного акционера.

2. Не менее сложен вопрос баланса между независимостью и профессионализмом членов совета директоров (наблюдательного совета), так как поиск одновременно независимых и профессиональных директоров очень затруднителен. В частности, очень сложно найти независимого директора, который обладал бы достаточным опытом и знаниями для эффективного участия в управлении и мог бы адекватно оценить действия и планы менеджмента.

3. Еще более сложны вопросы мотивации труда членов совета директоров, стимулирующей их к работе с наибольшей ответственностью.

4. Одной из проблем в компаниях государственной собственности является низкая мотивация представителей государства – независимого директора из-за отсутствия достаточного количества человеческих ресурсов для осуществления эффективного управления компаниями с государственным участием (нередко один представитель государства является членом совета директоров в десятках акционерных обществ).

5. Следствием данного фактора является низкий уровень исполнительской дисциплины, отсутствие связи результатов труда и поощрения. Также должность – представитель государства является дополнительной к основной. Отмечается недостаточный уровень квалификации представителей государства, директивный метод принятия важных стратегических решений и т.д.

6. Совет директоров, как правило, является передаточным звеном. Советы директоров зачастую занимаются транслированием решений, принятых на более высоком уровне. По важным проблемам они единогласно голосуют по предписаниям вышестоящих министерств. В то же время у представителей отсутствует личная заинтересованность в принятии решений, т.е. не выполняется

принцип фидуциарной ответственности. Вследствие этого совет директоров по факту не является тем органом, который принимает решения по таким вопросам, как назначение-увольнение генерального директора, формирование стратегической политики инвестирования и др.

7. Ограниченность стимулов к повышению финансовых показателей.

8. Быстрые темпы экстенсивного роста компании (холдинга) влекут риски: приобретая большое число активов, компания часто сталкивается с уменьшением управляемости по причине того, что быстро растущая компания сложно контролируется. Следование политике масштабных слияний также осложняет усвоение отчетности и способствует приукрашиванию результатов через бухгалтерские приемы. Под угрозу попадает кредитоспособность госкомпаний и их финансовая дисциплина.

9. Государство создает для АО дополнительные проблемы:

а) государство ставит непростые, более комплексные цели, чем частный собственник. Например, в достижении цели сбалансированного развития экономики, решения социальных задач государству выгодно, чтобы компании, выступающие естественными монополиями, инвестировали денежные средства в инфраструктуру;

б) государство под влиянием обстоятельств может настоять на вложении средств в направления, которые не обеспечат эффект в долгосрочной перспективе. Следствием этого является снижение конкурентоспособности предприятия;

с) в госпредприятиях отсутствует собрание акционеров. Его заменяет совет директоров (наблюдательный совет), который создается государственным органом. Данный совет осуществляет контроль деятельности исполнительного органа (дирекции, менеджеров) на производстве, который формируется государством. Чрезмерное административное влияние государства на работников предприятия препятствует увеличению прибыли. Создается противоречие между государственной и коммерческой системами управления;

в) ограниченность стимулов к повышению финансовых показателей. Госпредприятия практически не подвержены риску банкротства и поглощения. В случае наличия инвесторов, желающих повысить эффективность деятельности компании, у них нет шансов реализовать свои задачи. При финансовых затруднениях государство через контролируемые банки способно помочь компании.

Это не полный перечень проблем и противоречий, возникающих в процессе внедрения корпоративных форм управления на госпредприятиях. Для их решения необходимо понять, обеспечит ли корпоративное управление в государственных компаниях конкурентоспособность и экономическую эффективность, позволит ли контролировать в интересах государства и общества.

Поскольку в Республике Беларусь государственные активы находятся в другом состоянии, нежели в России и Украине, а также управляются иначе, перед ней стоят несколько иные проблемы с внедрением принципов корпоративного управления на предприятиях с определенной долей госсобственности. Беларусь пришла к идее необходимости введения принципов корпоративного управления в экономике позже, чем Россия, Украина и Казахстан. Основной причиной обращения к ним явилось неустойчивое и убыточное функционирование части предприятий с высокой долей государственной собственности. Если в крупных частных предприятиях процесс внедрения корпоративного управления находится на начальной стадии, то в госпредприятиях, несмотря на рекомендации правительства – в основном на уровне формальных установлений. Хотелось бы отметить, что в подходах к вопросам, связанным с корпоративным управлением, осуществляемым в Беларуси, существует мнение, что целью корпоративного управления является повышение рыночной эффективности, конкурентоспособности компаний. Истинность этой точки зрения не так очевидна и однозначна. Дело в том, что развитое корпоративное управление обеспечивает конкурентоспособность корпорации лишь опосредованно, через повышение финансовой эффективности корпоративной деятельности – речь идет об упрощении привлечения капиталов, инвестиций, причем, на лучших условиях. Более того, организация системы корпоративного управления может приводить даже к некоторым издержкам, например, к росту бюрократизации и, соответственно, к меньшей гибкости корпорации [2]. Главной же задачей корпоративного управления, на самом деле, является разрешение именно проблемы согласования интересов и доверия. Для этого в рамках корпоративного управления решаются такие вопросы, как защита

интересов инвесторов, обеспечение равенства акционеров, правила раскрытия информации и обеспечение прозрачности компании для инвесторов и т.д.

Кроме того, белорусские условия требуют обратить внимание на вполне определенные аспекты корпоративного управления. Это обусловлено высоким уровнем участия государства в управлении экономикой, и в рамках корпоративного управления разговор идет о формах этого участия. На сегодняшний день в Республике Беларусь сложилась административная система управления государственной собственностью. При этом не хотелось бы придавать этому определению чисто отрицательные коннотации. Такая система имеет и свои минусы, и свои плюсы, и можно обсуждать, насколько она эффективна. Государственный аппарат во владении и управлении собственностью склонен решать проблемы, не связанные прямо с экономической эффективностью. Тут можно говорить о широком спектре аспектов: от решения социальных проблем до получения чисто аппаратных выгод. В любом случае проблема эффективности лежит вне рамок настоящего обсуждения. Однако остро стоит другой вопрос, связанный с возможностью привлечения инвестиций. Очевидно, инвестор, вкладывая в предприятие свои активы, желает иметь возможность в определенной степени контролировать деятельность предприятия. Инвестору необходима достаточная прозрачность деятельности администрации предприятия, как в производственной, так и в финансовой сфере. Причем интересы основного владельца не должны ущемлять интересов миноритарных инвесторов. При этом понятно, что целью инвестора является одно – получение прибыли на вложенный капитал и максимально возможной гарантии сохранности капитала. Поэтому решая вопрос об инвестировании он должен быть уверен, что управление предприятием осуществляется с теми же целями.

Решению вышеназванных проблем и должна служить развитая система корпоративного управления. Причем изменения в системе корпоративного управления прямо связаны с изменением управления государственными активами – как минимум речь идет об ОАО с преобладающим участием государства. Тут нужно заметить, что ситуация с унитарными предприятиями или ОАО, которые государство контролирует полностью и не имеет планов по привлечению инвесторов, немного иная, и вопросы введения в них корпоративного управления стоят как минимум не так остро, а в ряде случаев и вовсе не имеют смысла. В данном случае перед собственником – государством стоят другие проблемы, связанные с попытками вывода активов, прямого воровства имущества предприятия и иными деликтами, неэффективностью менеджмента.

Но самая главная проблема внедрения принципов корпоративного управления на предприятиях Беларуси заключается в формальном характере его реализации, обусловленным отсутствием на данный момент влиятельных социальных групп, заинтересованных в экономических реформах, связанных с введением корпоративного управления. А исторический опыт показывает, что именно этот фактор является основным для экономического реформирования. Можно привести пример Южной Кореи, где необходимость внедрения корпоративного управления столкнулась с традициями азиатского управления, с такой важнейшей особенностью, как семейственность. Вплоть до кризиса 90-х годов подобное положение воспринималось как норма, но острота кризисных явлений потребовала кардинальных решений. Государством были проведены реформы, одним из важных моментов которых было продвижение корпоративного управления. Целью было внедрение мировых (западных) стандартов управления и открытости корпоративного управления в целях привлечения иностранных инвестиций, повышения доверия инвесторов. Показательна история компании Самсунг. Компании, несмотря на убытки, удалось пережить кризис 90-х годов, но структура управления осталась прежней. Акции компании торговались только внутри Южной Кореи, и капитализация компании была невелика. Это было связано с так называемым Азиатским стилем управления, когда все решения, связанные с управлением, корпорацией принимались внутри семьи основателя и хозяина предприятия. Кроме того, менеджмент в соответствии с местными традициями подразумевал пожизненный найм и продвижение по выслуге лет. Реформы по изменению системы управления компаниями были связаны с именем внука основателя компании Ли Гон Хи. Одним из важнейших их направлений стало внедрение корпоративного управления и в том числе политика по отношению к внешним инвесторам. Вследствие этого существенно выросла капитализация Самсунг, и решительно выросли возможности привлечения средств в форме инвестиций и кредитов на лучших условиях.

Нужно заметить, что, хотя экономика Южной Кореи в лице ее крупнейших компаний после кризиса 80-х годов прошлого века пошла по пути реформирования, они вовсе не были поддержаны всеми, и многие старые руководители, основатели компаний, не желали изменять традициям, которые, по их мнению, в свое время привели их к успеху. Однако в целом возобладала новая стратегия и время доказало ее успешность. Но необходимо понимать, что сами реформы, направленные на разрушение привычных, традиционных форм организации деловой жизни и управления осуществились и привели к успеху лишь потому, что, по сути, были выгодны капиталистическому классу в Корее, отражали его базовые интересы. То есть, в корейском обществе был класс, заинтересованный в описанных изменениях, причем класс влиятельный и достаточно консолидированный.

Проблема белорусских реформ в сфере корпоративного управления сегодня, на наш взгляд, заключается в том, что пока все влиятельные социальные группы (классы) белорусского общества заинтересованы в статус-кво. Парадоксально, что не только чиновники, занятые в управлении белорусским государственным сектором, но и бизнес не проявляет энтузиазма. Конечно, белорусский бизнес был бы не прочь инвестировать и получить доли собственности в ныне существующем государственном имуществе, конечно, в условиях корпоративной прозрачности и независимости корпоративной деятельности от деятельности, не связанной с получением прибыли, зачастую диктуемой государством. Однако в ситуации такой прозрачности и равенства перед законом белорусский бизнес обосновано испытывает сомнения, что активы будут скуплены куда более богатыми конкурентами из-за рубежа. Есть и другие основания для сомнений, в частности, касательно всей системы управления государственными активами.

Когда мы говорим об изменении системы государственного управления, то речь в первую очередь идет о централизованной системе управления, которая должна прийти на смену существующей сегодня – отраслевой. Суть централизованной системы управления состоит в том, чтобы управлением государственными производственно-экономическими активами занимался единый централизованный орган, причем в рамках института корпоративного управления. То есть, не административно, а в первую очередь, формируя советы директоров в части своей доли собственности, и через них влияя на стратегию развития предприятий, а также действуя в направлении совершенствования законодательного регулирования деятельности компаний. Еще раз повторим, речь идет о предприятиях, где осуществлено или планируется привлечение негосударственных инвестиций с уступкой доли собственности инвестору.

Сейчас же существует отраслевая система управления, в рамках которой отраслевые министерства административно, чуть ли не в ручном порядке руководят деятельностью предприятий. Основная проблема современного этапа реформирования заключается в том, что нельзя одновременно совместить отраслевую систему управления и корпоративное управление. Попытки организовать советы директоров, включая в них независимых директоров, иных лиц, сталкиваются с прямым управлением со стороны соответствующих министерств и ведомств. Вследствие этого должности в совете директоров остаются синекурами, а люди, их занимающие, не в состоянии оказывать реальное влияние на деятельность предприятий. Это то, что касается проблем реформирования системы управления предприятиями в целом.

Социологический же анализ корпоративного управления на предприятиях с определенной долей государственной собственности более скромен: он заключается в выявлении интересов участников корпоративных отношений, раскрытии внутренних и внешних механизмов, обеспечивающих сближение, согласование и достижение баланса интересов субъектов и участников корпоративного управления, выявление социальных групп, интересы которых соответствуют принципам корпоративного управления.

Литература

1. Челенкова, И.Ю. Корпоративное управление как система социальных взаимодействий [Электронный ресурс] – 2014. – Режим доступа: http://cheloveknauka.com/korporativnoe-upravlenie-kak-sistema-sotsialnyh-vzaimodeystviy#ixzz5wfMRKfAo – Дата обращения: 10.09.2019.

2. Бериева, К.Ю. Анализ финансирования малого бизнеса в Российской Федерации / К.Ю. Бериева // Молодежь и наука. – 2014. – С. 54–63.

УДК 336.132

ЛИКВИДНОСТЬ БЮДЖЕТА: ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ

BUDGET LIQUIDITY: FACTOR ANALYSIS

Сорокина Тамара Владимировна

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры налогов и налогообложения
Белорусского государственного экономического университета
Sorokina Tamara Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Taxes and Taxation, Belarusian State Economic University
e-mail: t-sorokina@yandex.ru

Аннотация. В статье анализируются факторы, влияющие на ликвидность бюджета: степень сбалансированности доходов и расходов бюджета; наличие в бюджете целевых бюджетных фондов; состояние межбюджетных отношений, в том числе с бюджетами государственных внебюджетных фондов; фискальные риски; возможность привлечения дополнительных доходов в бюджет; наличие долговых обязательств. Обоснована необходимость управления ликвидностью и меры по эффективному управлению.

Ключевые слова. Бюджет, ликвидность бюджета, единый казначейский счет, доходы бюджета, расходы бюджета, управление ликвидностью.

Abstract. The article analyzes factors affecting budget liquidity: the degree of balance between budget revenues and expenses; availability of targeted budget funds in the budget; the state of intergovernmental relations, including with the budgets of state extra-budgetary funds; fiscal risks; the possibility of attracting additional income to the budget; the presence of debt obligations. The necessity of liquidity management and measures for effective management are substantiated.

Keywords. Budget, budget liquidity, single treasury account, budget revenues, budget expenditures, liquidity management

Важнейшим условием устойчивости бюджетной системы любого современного государства является обеспечение сбалансированности и ликвидности его бюджетов. В научной литературе существуют различные определения понятия бюджетной ликвидности, однако большинство авторов рассматривают ее как *способность соответствующего бюджета своевременно и в полном объеме осуществлять финансирование принятых расходных обязательств с учетом прогнозируемых доходов и привлекаемых источников в любом временном интервале.*

Превышение социально-экономических обязательств над финансовыми возможностями бюджета является главной причиной его разбалансированности, требующей разработки национальной стратегии управления ликвидностью бюджета.

В Республики Беларусь функция по исполнению республиканского и местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также по оценке ликвидности республиканского бюджета возложена на **Главное государственное казначейство Министерства финансов Республики Беларусь и его территориальные органы**. Для кассового обслуживания исполнения республиканского бюджета, а также государственных внебюджетных фондов, Министерством финансов создан единый казначейский счет (ЕКС) в Национальном банке Республики Беларусь, куда зачисляются все доходы бюджета и с которого осуществляются все расходы. Таким образом реализуется один из основных принципов исполнения бюджета – принцип единства кассы.

Кроме того, в настоящее время предпринимаются меры для усиления концентрации государственных финансовых ресурсов на едином казначейском счете. Имеется в виду зачисление на ЕКС внебюджетных средств и средств, остающихся в распоряжении организаций сектора государственного управления.

Это обеспечивает возможность получения оперативной информации о наличии государственных финансовых ресурсов в любой момент времени для принятия решений о финансировании государственных расходов.

В процессе исполнения бюджета в течение финансового года могут возникать временные кассовые разрывы, характеризующиеся временной несбалансированностью доходов и расходов бюджета в связи с несовпадением по срокам и объемам поступления доходов и финансирования расходных обязательств, требующие осуществления краткосрочных заимствований.

В то же время в определенных временных интервалах в течение финансового года могут образовываться временно свободные от денежных обязательств остатки бюджетных средств, которые при их размещении на финансовом рынке могут обеспечить дополнительное поступление доходов.

Минимизация последствий кассовых разрывов, а также необходимость размещения временно свободных средств требует управления ликвидностью бюджета как в текущем режиме, так и в средне- и долгосрочном периоде.

На ликвидность бюджета оказывает влияние ряд факторов, среди которых степень сбалансированности доходов и расходов бюджета (дефицит или профицит); состояние межбюджетных отношений, в том числе с бюджетами государственных внебюджетных фондов; фискальные риски, связанные с неполным поступлением доходов; возможность привлечения дополнительных доходов в бюджет; наличие бюджетных обязательств, не обеспеченных доходами; наличие долговых обязательств и другие. Проанализируем некоторые из них.

Бюджетная система Республики Беларусь на протяжении ряда последних лет была сбалансирована и стабильна. Этого удалось добиться путем постепенного перехода от дефицита республиканского бюджета к бюджету с нулевым сальдо, а затем – к бюджету с профицитом. Однако проектом бюджета на 2020 год *вновь планируется дефицит* в размере 995,1 млн рублей. Прогнозный объем доходов определен в размере 24425,7 млн рублей, расходов – 25420,8 млн рублей (табл. 1).

Таблица 1 – Сальдо республиканского бюджета в соответствии с законами о бюджете, млрд руб. [1, 2]

Показатели млрд руб.	Годы									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*	2020**
Сальдо республиканского бюджета	- 0,60	0	0	0	+1,57	+1,72	+1,50	+0,73	+1,70	- 1,0

Примечание: * ожидаемое исполнение; ** проект.

Дефицит в 2010 г. будет профинансирован за счет внешних государственных займов, привлекаемых для реализации инвестиционных проектов, в сумме 869,2 млн рублей и остатков средств республиканского бюджета – 125,9 млн рублей, которые будут направлены на финансирование расходов.

При составлении проекта республиканского бюджета на 2020 г. использованы различные инструменты достижения его сбалансированности. Особо следует отметить, что при его формировании учтены *фискальные риски* государственных предприятий в сумме 1,1 млрд рублей – риски, выраженные в неисполнении организациями реального сектора экономики своих обязательств перед бюджетом по возврату средств внешних государственных займов, бюджетных ссуд, займов, исполненных гарантий Правительства.

В то же время *возврат бюджетных средств организациями реального сектора экономики* учтен в источниках финансирования и составляет 742,3 млн рублей.

Одним из главных факторов, влияющих на ликвидность бюджета, является *наличие долговых обязательств государства*. В 2020 г. погашение государственного долга составит 5 977,3 млн рублей, в том числе внешнего государственного долга – 3 741,2 млн рублей, внутреннего государственного долга – 2 236,1 млн. рублей. При этом около 97 % от общего объема погаше-

ния составит погашение государственного долга в иностранной валюте (2 585,5 млн долл. США).

Платежи Правительства Республики Беларусь в качестве гаранта по погашению и обслуживанию внешних и внутренних кредитов в 2020 г. предусматриваются в общей сумме 294 млн рублей.

В целях выполнения долговых обязательств в 2020 г. предполагается осуществить несвязанные заимствования на общую сумму 1 950,0 млн долл. США (4 377,2 млн рублей) за счет размещения государственных облигаций на внешних и внутреннем финансовых рынках. *Средства от привлечения несвязанных займов* планируется направить на погашение части государственного долга.

Кроме того, на погашение государственного долга будут направлены *средства от возврата предоставленных на возвратной основе организациям кредитов иностранных кредиторов* (525,3 млн рублей).

Для ограничения государственного и гарантированного государством долга в 2020 г. будут установлены более жесткие по сравнению с 2019 г. лимиты для данных обязательств, в частности: лимит внешнего государственного долга Республики Беларусь – 20,5 млрд долл. США (21 млрд долл. США в 2019 г.); лимит внутреннего государственного долга Республики Беларусь – 9,5 млрд рублей (10 млрд рублей в 2019 г.); лимит внешнего долга, гарантированного Республикой Беларусь, – 2,7 млрд долл. США (3 млрд долл. США в 2019 г.); лимит внутреннего долга, гарантированного Республикой Беларусь, – 2,9 млрд рублей (3,1 млрд долл. США в 2019 г.).

На погашение государственного долга в 2020 г. будет направлена часть *остатков средств республиканского бюджета*, образованных на начало года, в размере 1 074,8 млн рублей.

Очевидно, что долговые обязательства государства прямым образом влияют на способность бюджета обеспечить финансирование запланированных расходов.

Не менее важным фактором, оказывающим влияние на ликвидность бюджета, является *формирование в его составе целевых бюджетных фондов.* Доходы таких фондов закреплены за конкретными расходами. Это обстоятельство затрудняет маневрирование бюджетными ресурсами, специфика которых как раз и состоит в том, что, поступая в бюджет, они обезличиваются и тем самым обеспечивают непрерывное финансирование расходов. И наоборот, закрепление доходов за конкретными расходами увеличивает возможность возникновения временных кассовых разрывов. Вероятность этого тем выше, чем больше удельный вес доходов целевых бюджетных фондов в общем объеме доходов бюджета [3, с. 76].

Определенная степень риска нарушения ликвидности заложена в *межбюджетных отношениях республиканского бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов.* Имеется в виду, прежде всего, Фонд социальной защиты населения.

В связи с недостаточностью собственных ресурсов для сбалансирования доходов и расходов Фонда в течение нескольких лет из республиканского бюджета ему перечисляются межбюджетные трансферты в виде субвенций на финансирование расходов на выплату государственных пособий семьям, воспитывающим детей, пенсий государственным служащим, пенсий военнослужащим срочной службы и членам их семей, финансирование расходов на выплату трудовых пенсий, пособий и другие расходы в соответствии с законодательством (табл. 2).

Таблица 2 – Трансферты из республиканского бюджета Фонду социальной защиты населения, утвержденные законами о республиканском бюджете, млн руб. [1, 2]

Показатели	Годы				
	2016	2017	2018	2019*	2020 **
Доходы республиканского бюджета	18059,0	18235,2	20485,4	23682,7	24425,7
Трансферты из бюджета Фонду (ФСЗН)	581,3	500,0	1415,8	1290,0	1963,0
Трансферты в % к доходам	3,2	2,7	6,9	5,4	8,0

Примечание: * ожидаемое исполнение; ** проект.

Таким образом, передача трансфертов ФСЗН несет дополнительную нагрузку на республиканский бюджет. В 2020 г. 8 % доходов республиканского бюджета будут направлены на эти цели.

Очевидно, что в 2020 г. ожидается напряженное исполнение республиканского бюджета, что потребует эффективного управления его ликвидностью.

В этом контексте важно принять своевременные меры по привлечению в бюджет дополнительных доходов, которые могли бы использоваться для покрытия временных кассовых разрывов при исполнении бюджета.

С этой целью Министерство финансов Республики Беларусь и местные финансовые органы проводят активные операции по размещению временно свободных средств республиканского бюджета, местных бюджетов, аккумулируемых на счетах по учету средств бюджетов, а также бюджетов государственных внебюджетных фондов, внебюджетных средств государственных органов и иных бюджетных организаций *в банковские вклады (депозиты)* на срок до одного месяца.

Рассмотрим динамику поступлений в республиканский бюджет процентных доходов от *размещения временно свободных средств республиканского бюджета* (табл. 3).

Из приведенных в таблице данных видно, что в период с 2014 по 2018 гг. происходил активный рост процентных доходов, зачисляемых в республиканский бюджет от размещения временно свободных средств в банковской системе. В частности, сумма процентов по депозитам, размещенным в банковской системе, выросла в анализируемом периоде в 2 раза, с 84,4 млн рублей в 2014 г. до 161,1 млн руб. в 2018 г. В то же время сумма процентов по бюджетным средствам, размещенным в Национальном банке за этот же период увеличилась почти в 15 раз – с 8,7 млн рублей в 2014 г. до 126,9 млн рублей в 2018 г. Вырос и удельный вес процентов по бюджетным средствам, размещенным в Национальном банке, в общей сумме уплаченных процентов по бюджетным средствам – с 5,7 % до 46,5 %. Это позволило привлечь в бюджет значительные объемы дополнительных доходов.

С целью совершенствования управления ликвидностью принято постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2019 г. № 30 «Об утверждении Положения о порядке размещения средств республиканского бюджета, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также внебюджетных средств государственных органов и иных бюджетных организаций в банковские вклады (депозиты)» [4].

Таблица 3 – Поступления в республиканский бюджет процентов по депозитам, размещенным в банковской системе (в т. ч. в Национальном банке РБ), рублей [1]

Год	Сумма процентов по депозитам, размещенным в банковской системе		Сумма процентов по бюджетным средствам, размещенным в Национальном банке	
	сумма	уд. вес в общей сумме уплаченных процентов по бюджетным средствам	сумма	уд. вес в общей сумме уплаченных процентов по бюджетным средствам
2014	84 355 292,44	54,7%	8 706 849,30	5,7%
2015	123 446 538,42	37,5%	18 021 917,81	5,5%
2016	104 806 225,38	46,3%	26 338 797,80	11,6%
2017	157 950 739,00	60,3%	106 996 438,37	40,9%
2018	161 119 278,02	59,0%	126 958 904,08	46,5%
ИТОГО:	**631 678 073,26**	**x**	**287 022 907,36**	**x**

Положением предусмотрена возможность размещения денежных средств в банковские вклады (депозиты) путем проведения депозитных аукционов с использованием информационных программно-технических средств ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» (далее – Биржа), что позволит в электронном виде организовывать торги по заявкам банков, ОАО «Банк

развития Республики Беларусь» и обеспечивать размещение денежных средств в банковские вклады (депозиты) на рыночных условиях.

В качестве депозитного агента на Бирже при размещении денежных средств в банковские вклады (депозиты) путем проведения депозитных аукционов выступает Министерство финансов.

В соответствии с Положением право на участие в депозитных аукционах предоставляется наиболее устойчивым на финансовом рынке банкам. Ограничение числа банков, в которых возможно размещение государственных средств, позволит обеспечить их сохранность и минимизировать риски невозврата. Вместе с тем сохранена возможность размещения денежных средств в банковские вклады (депозиты) без проведения депозитного аукциона.

Оперативное управление ликвидностью предполагает не только инвестирование временно свободных средств бюджета в депозиты банков, но и *приобретение ценных бумаг*. Однако в связи со слабым развитием финансового рынка в Республике Беларусь этот инструмент управления ликвидностью в полную меру не работает.

В то же время в ситуациях временных кассовых разрывов при исполнении бюджетов прибегают к заимствованиям как на внутреннем, так и внешних рынках, включая выпуск государственных ценных бумаг, еврооблигаций, к предоставлению взаимных бюджетных кредитов различными уровнями бюджетов для обеспечения их сбалансированности, а также к получению международных кредитов, продаже иностранной валюты при дефиците или покупке ее при избытке национальной валюты.

Контроль за ликвидностью бюджета, осуществляемый органами государственного казначейства Министерства финансов РБ, предполагает *организацию работы по планированию и прогнозированию* возможных кассовых разрывов между зачисляемыми доходами и финансируемыми расходами, а также по размещению временно свободных бюджетных средств. Это требует развития и совершенствования методов прогнозирования денежных потоков.

Для усиления точности прогнозов требуется совершенствование методики и качества анализа остатков денежных средств на ЕКС, совершенствование кассового планирования для эффективного управления остатками денежных средств на ЕКС.

Таким образом, управление ликвидностью бюджета требует одновременной реализации комплекса мер, направленных на минимизацию бюджетных рисков, связанных с воздействием на бюджет исследуемых факторов.

Литература

1. Законы о республиканском бюджете на 2011–2020 годы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/ru/budget_execution//. – Дата доступа : 09.11.2019.

2. Материалы к проекту бюджета Республики Беларусь на 2020 год. Часть I. // УП “ИВЦ Минфина”. – Минск, 2019. – 375 с.

3. Сорокина, Т.В. Бюджетный процесс в Республике Беларусь: монография / Т.В. Сорокина. – Минск: БГЭУ, 2000. – 298 с.

4. Об утверждении Положения о порядке размещения средств республиканского бюджета, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, а также внебюджетных средств государственных органов и иных бюджетных организаций в банковские вклады (депозиты) [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 16 янв. 2019 г., № 30 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

УДК 334

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕКТОРА

THE ROLE OF DIRECT GOVERNMENT REGULATION IN THE COMPETITIVENESS OF THE TOURISM SECTOR

Султанова Рена Полад кызы

доктор экономических наук, профессор,
заведующий отделом Института экономики НАН Азербайджана

Мамедова Улькяр Искендер кызы

научный сотрудник Института экономики НАН Азербайджана

Sultanova Rena Polad, Doctor of Economics, Professor, Head of Department,
ANAS Institute of Economics, Azerbaijan, Baku,
e-mail: rena-sp@mail.ru
Mammadova Ulkar Iskender, Researcher, ANAS Institute of Economics, Azerbaijan, Baku
e-mail: ulker13@rambler.ru

Аннотация. Целью статьи является оценка роли прямого государственного вмешательства по обеспечению конкурентоспособности туристического сектора. В связи с этим проведен сравнительный анализ текущего состояния показателей, включенных в индекс конкурентоспособности сектора путешествий и туризма (TTCİ). В статье показано влияние государственного регулирования на конкурентоспособность в сфере туризма. В качестве методов исследования были использованы сравнительный и статистический анализ.

Ключевые слова. Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма, субиндекс, регулирование, конкурентоспособности, корреляция Пирсона, детерминант.

Summary. The purpose of the article is to assess the role of state regulation in the competitiveness of the tourism sector. In this regard, a comparative analysis of the current state of indicators included in the Travel and Tourism Sector Competitiveness Index (TTCİ) was carried out. The article measures the impact of state regulation on tourism competitiveness. A comparative and statistical analysis and a systematic approach were used as research methods.

Keywords. Travel and Tourism Competitiveness Index, subindex, ICT, regulation, competitiveness, Pearson correlation, determinant.

Постановка проблемы

Исследования показали, что вторая половина XX века характеризовалась быстрым подъёмом туристического сектора, произошедшего из-за ряда факторов. Во-первых, межгосударственное движение было либерализовано, а во-вторых, в результате технологического развития транспортные расходы имели меньшую долю в общих затратах. В-третьих, доходы населения значительно увеличились. В-четвертых, в результате повышения производительности труда увеличилось свободное время. Поскольку доходы от индустрии туризма увеличились, каждая страна начала уделять особое внимание развитию этого сектора. Туризм является одной из областей, в которых экономическая деятельность наиболее необходима и чаще всего связана с частным предпринимательством. Таким образом, исходя из вышеперечисленного, развитие туризма всегда напрямую было связано с прямым государственным вмешательством.

В то же время влияние туризма на экономическое развитие, в частности на создание рабочих мест и притока иностранной валюты, побуждает страны сосредоточиться на развитии этого сектора. Так развитие, данного сектора способствует созданию новых рабочих мест и притока иностранной валюты.

Конкурентоспособность в сфере туризма

Понятие «конкурентоспособность туристического сектора» на первый взгляд очевидно, но по существу является дискуссионным. Так, некоторые исследователи, такие как Omerzel Gomezelj, D. (2006), утверждают, что конкурентоспособность туристического сектора лучше обеспечивается туристическими продуктами и услугами, чем в других странах [1]. По-мнению Крауч и Ричи (2003) конкурентоспособность увеличивается в том случае, когда страну посещает не только большое количество туристов, а то, в каких размерах они расходуют свои денежные средства, не навредив природным ресурсам этой страны, принося материальный рост её населению. Преимущество такого подхода к конкурентоспособности заключается в том, что туризм как сфера экономической деятельности, должна улучшать благосостояние людей, не нанося ущерба нынешним ценностям страны, включая ее материальные и моральные ценности. Это не только повысит конкурентоспособность страны, но и сделает страну более привлекательной для туристов, улучшит материальное и моральное благосостояние населения страны.

Методы измерения конкурентоспособности в сфере туризма

Конкурентоспособность туристического сектора зависит от ряда различных факторов, которые трудно поддаются количественной оценке. Поэтому выявление слабых детерминантов для его оценки и разработки является сложным процессом. Тем не менее, предлагаются разные методы измерения конкурентоспособности туризма. Одним из таких методов является методология оценки, разработанная Всемирным экономическим форумом «Индекс конкурентоспособности путешествий и туризма» (TTCI).

С 2007 г. Всемирный экономический форум каждые два года публикует национальные показатели конкурентоспособности туризма, такие как отчет о конкурентоспособности путешествий и туризма. Многочисленные организации, в том числе Всемирная туристская организация ООН (ЮНВТО), Всемирный совет путешествий и туризма (ВСПТ), Международная ассоциация воздушного транспорта (ИАТА) и Международный союз охраны природы (МСОП), другие организации участвуют в вычислениях и публикации этого индекса. В отчете о конкурентоспособности путешествий и туризма Всемирного экономического форума за 2017 г. указывается, что основной целью индекса TTCI является выявление и количественная оценка ключевых факторов, влияющих на развитие сектора туризма для достижения устойчивого развития в отдельных странах (Всемирный экономический форум (2018 г.) [2].

Методология расчета индекса TTCI постоянно совершенствуется. В настоящее время TTCI рассчитывается как составной индекс на основе 4 субиндексов и 90 показателей (см. табл. 1). Каждый субиндекс имеет различное количество подиндексов. Субиндекс «Доступность среды»: 5 субиндексов и 40 показателей, субиндекс Индекс «Политика в области путешествий и туризма» и 23 субиндекса, субиндекс «Инфраструктура» 3 субиндекса и 17 индикаторов «Природа и Подиндекс «Культура» состоит из 2 подиндексов и 10 показателей. Две трети (60 показателей) из 90 показателей, используемых при расчете показателя TTCI, являются статистическими данными, полученными из международных баз данных. Остальные 30 показателей составлены на основе опросов, проведенных Всемирным экономическим форумом. Обследования проводятся для приведения количественных показателей в качественные. В проведении таких опросов участвуют более 15 000 бизнесменов и людей, пользующихся туристическими услугами.

Показатели, основанные на методологии расчета TTCI формула

$$6 * \frac{\text{показатель страны} - \text{возможный минимум по странам}}{\text{максимально возможный по странам} - \text{возможный минимум по странам}} + 1$$

индексируется счетом 1–7. В этом интервале «1» указывает, что активность, указанная «1», является самой низкой, а «7» – самой высокой. Каждый подиндекс рассчитывается как средневзвешенное значение входных данных. Субиндексы также рассчитываются как среднее значение подиндексов. Индекс TTCI также рассчитывается с использованием той же методологии, то есть среднего из четырех включенных субиндексов.

Субиндекс «Обучение ИКТ» включает 8 показателей. К ним относятся: 1) использование ИКТ для деловых операций; 2) использование интернет-сервисов для сделок бизнес-потребителей; 3) доля интернет-пользователей в населении (%); 4) количество абонентов фиксированного широкополосного интернета на 100 человек; 5) абоненты мобильной связи на каждые 100 человек; 6) количество абонентов мобильной широкополосной связи на 100 человек; 7) покрытие мобильной сети (% населения); 8) качество электроснабжения. Ни один из этих показателей не имеет прямого отношения к направлениям экономической деятельности, и основной целью государственного регулирования в этой сфере является не развитие туризма. Однако каждый из этих показателей оказывает влияние на развитие индустрии туризма.

Субиндекс «Приоритет путешествий и туризма» состоит из 6 показателей: 1) определение приоритетов индустрии путешествий и туризма для правительства; 2) государственные расходы на поездки и туризм (% в бюджете); 3) эффективность маркетинга и брендинга для привлечения туристов; 4) достаточность информации о путешествиях и туризме (0-120 баллов, 120 лучших); 5) своевременное предоставление ежемесячной или годовой информации о путешествиях и туризме (0-21 балл; 21 лучший); 6) рейтинг стратегии бренда страны (от 1 до 10 баллов, 10 лучших). Почти все эти показатели напрямую связаны с государственной политикой в сфере туризма, и непосредственной целью регулирования в этой области является развитие туризма и индустрии туризма.

Субиндекс «Международная открытость» охватывает следующие три показателя: 1) визовые требования (1-100 баллов, 100 лучших); 2) открытость двусторонних авиаперевозок (0–38 баллов, 38 лучших); 3) количество действующих региональных торговых соглашений. Государственное регулирование этих показателей также оказывает непосредственное влияние на развитие индустрии путешествий и туризма. Даже если последняя цифра, скорее всего, будет связана с торговлей товарами и другими услугами, можно сказать, что она напрямую влияет на развитие туризма [3].

Субндекс «Ценовая конкурентоспособность» состоит из 4 показателей: 1) налоги на билеты и аэропортовые платежи (0-100 баллов. 100 лучших); 2) индекс цен в отелях (доллары США); 3) паритет покупательной способности; 4) уровень цен на топливо (USD / 1 литр). Государственное вмешательство в эти показатели может быть более ограниченным. Так, вмешательства по первым двум показателям могут оказать негативное влияние на развитие туризма, даже если они напрямую связаны с индустрией туризма.

Субиндекс «Авиатранспортная инфраструктура» состоит из 6 показателей: 1) качество инфраструктуры воздушного транспорта; 2) места, доступные для местных рейсов * миль (млн); 3) количество мест * миль, доступных на зарубежных рейсах (млн); 4) количество рейсов на 1000 человек; 5) плотность аэропортов (аэропортов / млн человек); 6) количество действующих самолетов. Эти показатели не оказывают прямого влияния на увеличение функции спроса в туризме, а оказывают воздействие на функции предложения. Разработка государством этих показателей развития туризма в будущем может привести к неоправданным затратам. Поэтому разработка этих показателей должна сопровождаться развитием функции спроса туризма.

Субиндекс «Наземный транспорт и портовая инфраструктура» состоит из 7 показателей: 1) качество дорог; 2) плотность дорог (% в общей площади); 3) плотность дорог с твердым покрытием (% от общей площади); 4) качество железнодорожной инфраструктуры; 5) плотность железных дорог (длина железной дороги / площадь суши); 6) качество портовой инфраструктуры; 7) эффективность наземного транспорта. Хотя функции спроса и предложения в индустрии туризма не зависят напрямую от этих показателей, каждый из этих показателей незаменим в развитии туризма.

Субиндекс «Инфраструктура туристических услуг» состоит из 4 показателей: 1) количество отелей на 100 человек; 2) качество туристической инфраструктуры; 3) наличие компаний по прокату автомобилей; 4) количество банкоматов на 1000 человек. Первые два из этих показателей напрямую связаны с туристическими услугами, а два других – косвенно. Однако все эти показатели серьезно влияют на комфорт и удовлетворенность туристов.

Субиндекс «Культурные ресурсы и обеспечение занятости» обеспечивает 5 рабочих мест. К ним относятся: 1) количество памятников культуры в списке всемирного наследия; 2) устное и нематериальное культурное наследие (количество выражений); 3) количество спортивных стадионов (количество крупных станций); 4) количество собраний всемирных ассоциаций (в среднем за три года); 5) цифровой спрос на культурно-рекреационный туризм (0-100 баллов, 100 лучших). Более 3, 4 и 5 из этих показателей могут быть объектом государственного регулирования и, следовательно, могут влиять на развитие туризма [4].

Таблица 1 – Анализ коэффициентов корреляции Пирсона среди субиндексов и субиндексов, включенных в TTCI (2019)

	TTCI	Обучение ИКТ	Приоритет путешествий и туризма	Международная открытость	Ценовая конкурентоспособность	Инфраструктура воздушного транспорта	Наземный транспорт и портовая инфраструктура	Инфраструктура туристических услуг	Культурные ресурсы и деловые поездки
TTCI	1								
Обучение ИКТ	0.874931	1							
приоритет путешествий и туризма	0.720415	0.648019	1						
международная открытость	0.806849	0.708059	0.63556	1					
ценовая конкурентоспособность	-0.383556	-0.325243	-0.271509	-0.354461	1				
инфраструктура воздушного транспорта	0.904178	0.806095	0.650627	0.706265	-0.426268	1			
наземный транспорт и портовая инфраструктура	0.861315	0.81932	0.59613	0.697617	-0.448532	0.796369	1		
инфраструктура туристических услуг	0.871403	0.858083	0.70514	0.708692	-0.418062	0.785127	0.749281	1	
культурные ресурсы и деловые поездки	0.747887	0.452444	0.326206	0.482235	-0.243559	0.641798	0.556954	0.483181	1

Детерминанты государственного регулирования и методы их количественной оценки среди показателей, определяющих конкурентоспособность туристического сектора.

Как уже упоминалось выше, государственное регулирование играет особую роль в развитии туристического сектора. Именно разное развитие туристического сектора в разных странах зависит, помимо прочего, от характера и масштабов государственной политики в этом секторе. Поэтому, чтобы определить роль государственного регулирования в обеспечении конкурентоспособности туристического сектора, мы методологически рассмотрим детерминанты, отражающие прямое государственное вмешательство в оба индекса.

Для обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития туристического сектора необходимо проанализировать уровень взаимосвязи между факторами, влияющими на него. Корреляционный анализ Пирсона индекса TTCI и его субиндексов, а также субиндексов предполагает, что корреляция TTCI только с одним субиндексом – «конкурентоспособность цен» является слабой, а со всеми остальными подиндексами – высока.

Коэффициенты корреляции Пирсона среди этих субиндексов показывают, что четыре субиндекса, «ценовая конкурентоспособность» и «окружающая среда» используются для измерения конкурентоспособности туризма и не имеют прямого отношения к нему в процессе государственного регулирования, но косвенно влияют на индустрию туризма, с субиндексом «культурные ресурсы и обеспечение занятости» корреляция очень слабая.

Литература

1. Omerzel Gomezelj, D. (2006). Competitiveness of Slovenia as a Tourist Destination. Managing Global Transitions. – Volume 4.·– Number 2.·– Summer 2006.
2. World Economic Forum. (2018). *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. Paving the way for a more sustainable and inclusive future*. http://www3.weforum. org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf .
3. Gordon D.Taylor.The implications of free trade agreements for tourism in Canada//Tourism Management Volume 15, Issue 5, October 1994, Pages 315-318. https://doi.org/10.1016/0261-5177(94)90083-3.
4. Sonja Jovanović and Ivana Ilić (2016). İnfrastructure as important determinant of tourism development in the countries of Southeast Europe// Ecoforum. – Volume 5. – Issue 1 (8). – 2016.

УДК 330.34.01

ПРЕДЕЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАК ВЫЗОВ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИКИ

THE LIMITS OF ECONOMIC GROWTH AS A CHALLENGE FOR THE MODERN ECONOMIC PARADIGM

Супрун Наталья Анатольевна

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник отдела экономической истории Института экономики и прогнозирования НАН Украины

Suprun Nataliia, doctor of Economics, Professor, chief researcher, Department of economic history, Institute of Economics and forecasting, NAS of Ukraine

Аннотация. В статье рассмотрен процесс модернизации существующей системы научных взглядов на природу и цели экономического роста. Показано, что рост темпов и масштабов экономического развития стал причиной масштабного экологического и ресурсного кризиса, что поставило под угрозу как естественную среду обитания человечества, так и возможность дальнейшего использования традиционной парадигмы хозяйствования. Аргументировано, что экологические проблемы, кроме антропогенного и техногенного имеют и наукогенное происхождения, что определяет необходимость переосмысления существующих научных взглядов на цели экономического развития и роль экономической науки в их обеспечении. Это, в свою очередь, определило потребность в кардинальном изменении базовых аксиологических принципов и целевых приоритетов экономической деятельности людей в масштабах всей цивилизации, что формирует запрос на модернизацию и изменение парадигмы экономической науки как их теоретической основы разработки сценариев экономического развития. Такая модернизация требует одновременного обновления методологического инструментария науки и расширения предметного поля анализа факторов и параметров оценки результативности экономического развития, предполагает исследование не только экономических, но и социальных и экологических критериев эффективности экономических процессов.

Ключевые слова. Устойчивое развитие, экономическая наука, парадигма, корпоративная социальная ответственность.

Abstract. The article discusses the process of modernization of the existing system of scientific views on the nature and goals of economic growth. It has been shown that the growth of the pace and scale of economic development has led to an ecological and resource crisis that threatened both the natural environment of human existence and the possibility of further economic development in the traditional model of economic behavior. It is argued that ecological problems, besides anthropogenic and technogenic, have a science-based origin, which de-

termines the need to rethink the existing scientific approaches for the purposes of economic development and the role of economic science in their provision. This, in turn, determined the need for a radical change in the basic axiological principles and target priorities of people's economic activity of people throughout the civilization, which inevitably forms the demand for the modernization and ecologization of economic knowledge and economic science as their theoretical basis. Such modernization requires simultaneous updating of the methodological tools of science and the expansion of the subject field of the analysis of factors and parameters of the assessment of the effectiveness of economic development, which involves the study of not only economic, but also social and environmental criteria for the effectiveness of economic processes.

Keywords. Sustainable development, economic science, paradigm, corporate social responsibility.

Начиная с последней трети XX в. причинно-следственная зависимость между стремительными темпами экономического развития и усилением негативного антропогенного и техногенного давления на окружающую среду приобрела критически угрожающие масштабы. Как результат – человечество фактически оказалось на грани экологического и ресурсного кризиса, что поставило под угрозу не только возможность дальнейшего развития в традиционной экономической модели, но и сохранение естественной среды обитания человека. Это явление, которое в научной литературе, получило название «пределов экономического роста», актуализировало задачу переоценки научных взглядов на источники, цели и модели экономического развития в глобальном масштабе, а вместе с тем – и необходимость изменения современной парадигмы хозяйствования.

Концептуальный базис всей экономической науки, сформированный на основе неоклассического подхода, уже многие десятилетия базируется на элиминационной модели экономического анализа, которая рассматривает участников экономических отношений как игроков схематизированной игры, основными детерминантами которой является гедонистический эгоизм и рациональное поведение. При этом мотивы и характер экономического поведения игроков в этой модели рассматривается вне существующих контекстов – вне исторически и вне биологически. Согласно неоклассическим постулатам, экономические решения принимаются без учета биологических и общественных ограничений, и часто даже вопреки общественным интересам, которые в широком смысле включают в себя и интерес человечества к сохранению среды своего биологического существования.

Господство неоклассических идей привело к тому, что с одной стороны, экономическая наука все больше превращается в «политэкономию классной доски», которая пренебрегает биологическими и социальными детерминантами экономических процессов, а следовательно, вне конкретных институциональных условий и исторического момента времени не может объяснить мотивы, выявить причинно-следственную зависимость и исследовать эффективность экономического поведения людей. С другой стороны, основываясь на неоклассическом принципе максимизации полезности и, ориентируясь на экономический рост, неограниченный этическими и экологическими барьерами, экономическая наука стала теоретическим и аксиологическим фундаментом развития преимущественно техногенной и природоразрушающей модели хозяйствования.

А это значит, что сама экономическая наука, будучи традиционно ориентированной на обоснование рациональных, оптимизационных решений и соответственных моделей экономического поведения, становится все более активным фактором увеличения негативного влияния экономики на окружающую среду и ограничения для воспроизводства естественной экосистемы существования человека. В этом смысле можно утверждать, что экологические проблемы, наряду с антропогенным и техногенным имеют и наукогенное происхождения, что предопределяет необходимость переосмысления существующих научных подходов на цели экономического развития и роль экономической науки в их обеспечении [1, с. 123].

В последние десятилетия в мировой научной литературе более активно поднимаются вопросы о необходимости модернизации существующей модели хозяйствования, которую человечество традиционно использует начиная с этапа промышленной революции. Ученые во всем мире все чаще обращают внимание на то, что последствиями как экстенсивного, так и интенсивного экономического развития становится неэффективное освоение одних территорий и засоре-

нии отходами других. Такая экономическая модель привела к быстрому истощению невозобновляемых видов природных ресурсов (прежде всего, полезных ископаемых) и сверхэксплуатации возобновляемых ресурсов (почв, лесов и т.п.) со скоростью, превышающей возможности их воспроизводства. При этом все большее количество пригодных для ведения хозяйства территорий планеты вследствие необходимости утилизации разных видов отходов вынуждено выводятся из хозяйственного оборота.

В то же время, следствием развития т. н. «ковбойской» по своей природе системы хозяйствования, стал рост количества чрезвычайных ситуаций антропогенного, природного и техногенного происхождения, что негативно влияет на устойчивость экономической системы, поскольку экономические убытки и компенсации пострадавшим в результате чрезвычайных ситуаций стали обычным прогнозируемым возмещением, снижающим эффективность экономического развития.

С учетом вышеизложенных вызовов общественного развития одним из наиболее актуальных вопросов формирования экономической повестки будущего должна стать изменение характера хозяйственного поведения в соответствии с законами воспроизводства биологической среды существования человека. Прежде всего, это означает необходимость формирования нового типа экономического мышления и хозяйствования, поскольку дальнейшее хозяйствование в экономической парадигме, в которой природа воспринимается только как источник дохода и соответственно объект жестокой эксплуатации становится все губительной для окружающей среды, создавая угрозу самому существованию человечества как одного из элементов биосистемы.

В свете вышеизложенного первоочередной задачей экономической науки, требующей немедленного разрешения, стал вопрос о преодолении взаимообусловленности и взаимозависимости процессов экономического роста и увеличения экологического следа человечества, который, по данным ООН, начиная уже с 2003 года, превышает биологическую способность планеты к естественному воспроизводству ресурсов. Соответственно, актуализируется задача научного поиска механизмов трансформации антиэкологичной, по своей сути, рыночной экономики к более этичной, справедливой и экологически безопасной модели экономического развития. В свою очередь, это определяет необходимость концептуального обновления существующей системы научных взглядов на природу и цели экономического роста, научная парадигма которого сегодня индифферентна к таким важным составляющим общественного развития как социальный прогресс, качество жизни и сохранения окружающей среды.

Одним из первых шагов на пути поиска ответов на вызовы экономического развития цивилизации стала предложенная в 1980-1990 годах западными учеными (Г. Дейли, Д. Медоуз, А.Гумбольт, Д. Форестер) концепция устойчивого развития, которая на рубеже XX-XXI вв. была институционализирована в нормах самых авторитетных международных организаций, в том числе в виде Целей в области устойчивого развития (ЦУР), принятых Генеральной ассамблеей ООН в 2015 г. Принятие большинством стран национальных стратегий устойчивого развития, которые предусматривают имплементацию ЦУР ООН и реализацию амбициозных общественных реформ, выдвигает перед экономической наукой задачу формирования «национальной повестки дня» устойчивого развития, который учитывает как глобальный, так и национальный контекст развития общества.

Модель устойчивого экономического развития, способная обеспечить целостность природных систем, их жизнеспособность и глобальную стабильность всей биосферы, довольно стала популярной и получила поддержку разных общественных слоев во всем мире. Однако, в научном дискурсе до сих пор, не существует однозначного и достаточно системного определения самого понятия «устойчивого развития», что порождает разночтения в толковании не только его природы, но и в определении его целей и задач. В научной литературе часто обращают внимание на определенную внутреннюю противоречивость термина, поскольку «устойчивость», с одной стороны, предполагает равновесие, а «развитие» возможно только при условии нарушения равновесного состояния. Неоднозначность рассматриваемого понятия заключается в том, что «устойчивость» можно понимать и как способность удерживать равновесие, и как стабиль-

ность, то есть способность не меняться или поддерживать устойчивые темпы развития. Таким образом, устойчивое развитие по своему внутреннему содержанию должно означать перманентное воспроизводство состояния определенного равновесия, при котором на каждом этапе развития системы должны разрешаться противоречия между внутренними компонентами системы.

Анализ различных научных подходов к трактовке устойчивого развития свидетельствует, что их объединяющим признаком является сбалансирование потребностей с ресурсными и экологическими возможностями территорий, а также такое развитие человечества и характер использования ресурсов планеты, которое позволяет удовлетворять потребности настоящего, не подрывая при этом потенциальные возможности обеспечения потребностей последующих поколений.

Сущность концепции устойчивого развития заключается в оптимальном использовании ограниченных ресурсов и применении энерго- и ресурсосберегающих технологий для создания совокупного дохода, который бы обеспечивал сохранение и воспроизводство физического, природного и человеческого капитала, за счет использования которого этот совокупный доход создается.

Реализация на практике модели устойчивого развития предполагает радикальное изменение всей системы экономических отношений, начиная с изменения целей и стратегий предпринимательской деятельности. Наиболее оптимальным механизмом такой институциональной трансформации можно считать распространение в предпринимательской среде культуры и практик корпоративной социальной ответственности (КСО) и активного внедрения социальных инноваций в организационные и управленческие бизнес-структуры. В программных документах ООН устойчивое развитие рассматривается как новая модель экономических отношений, а КСО – как стратегия, направленная на создание такой модели и достижение комплексного экономико-социально-экологического эффекта экономического развития, выражающегося в повышении уровня благосостояния общества, качества жизни и эффективном использовании и воспроизводстве всех видов ресурсов на основе сбалансированности экономических, социальных и экологических целей. Решение такой глобальной задачи возможно лишь при условии добровольного обязательства всех участников общественного процесса действовать этично и социально-ответственно, поэтому КСО отводится роль ведущего механизма в достижении устойчивого развития. Основными направлениями реализации стратегии КСО в соответствии с ISO 26000 являются: контроль за качеством продукции; соблюдения прав человека, преодоления различных видов дискриминации; создание условий для достойного труда и достойного заработка; честная конкурентная политика; минимизация экологической нагрузки на окружающую среду; формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты общественного развития [2].

Под влиянием распространения принципов устойчивого развития происходит формирование новых моделей экономического поведения, которые имеют целью развитие культуры ресурсо- и энергосбережения, возобновляемого экологически чистого производства и потребления, повторного использования сырья, ресурсов и отходов. Одной из эффективных моделей такого типа хозяйствования, является модель т.н. «циркулярной экономики», которая в последние десятилетия стала основой для формирования стратегий экономического развития стран Европейского Союза, США и Японии. По оценкам инициатора развития данной модели экономики – Фонда Эллен Мак Артур, при условии перехода на «циркулярную» модель потребления экономия ресурсов сектора потребительских товаров в европейских странах составит 700 млрд долл. США в год; до 2025 г. увеличение уровня переработки и повторного использования отходов может создать для глобальной экономики дополнительно 1 трлн долл. США. Сегодня большинство стран ЕС (Дания, Швеция, Нидерланды) имеют национальные стратегии развития циркулярной экономики и уже почувствовали существенные преимущества и экономические результаты от внедрения этой модели. Так, Швеция, перерабатывая сегодня 70 % металлических отходов и 65 % бумажных упаковочных материалов определила цель к 2020 г. перерабатывать суммарно 85 % отходов. Однако, несмотря на ощутимый экономический и экологический эффекты циркулярной экономики, для большинства ученых эта модель до сих пор остается чем-то вроде

специфического национального эксперимента, который не достоин внимания серьезных научных исследований.

Начиная с 2008 г. во всем мире происходит стремительное развитие еще одной инновационной модели экономического взаимодействия, которая получила название шеринговой экономики (Sharing economy, от англ. Share – делиться, разделять) и которая базируется на принципах децентрализованного обмена и совместного потребления ресурсов. Данная модель кардинально меняет природу и алгоритм экономических отношений на рынке, трансформирует его организационные формы, систему внутренних и внешних коммуникаций и вызывает инновационные изменения в развитии общества в целом. Шеринговая модель экономики подрывает не только основы индустриальной модели экономики и рыночного обмена, но и кардинально меняет существующие научные представления о природе экономических процессов, ведь экономические отношения в рамках экономики общего потребления не вписываются ни в одну из известных классических моделей экономики (рыночную, редистрибутивную, реципрокную). По своей природе шеринговые блага не могут быть однозначно классифицированы ни как товарные, ни как реципрокные. Экономические субъекты в данной модели также не является исключительно производителями, поставщиками или потребителями благ, а выступают одновременно в разных ролях, кардинально меняет классические понятия экономической науки – «предложение», «спрос», «потребление», «стоимость». В этой модели кардинально меняется и природа процесса ценообразования (пока должным образом не осознанная и не обоснованная экономической наукой). Очевидно, что данная модель способна минимизировать негативные экстерналии традиционного способа хозяйствования (например, уменьшая негативные нагрузки на окружающую среду в результате общего и повторного использования ресурсов, которые в противном случае могли бы быстро стать отходами), поэтому, стать действенным механизмом решения многих социально-экономических и экологических проблем. В то же время эта модель имеет колоссальный экономический потенциал развития. Так, по данным Pricewaterhouse Coopers в 2015 г. стоимость трансакций шеринговых платформ составила 28 млрд евро, а доходы – 4 млрд евро. При этом аналитики прогнозируют рост сегмента шерингових оборотов минимум на 25 % ежегодно, а к 2025 г. прогнозируемая стоимость трансакций и доходов может вырасти до 570 млрд и 83 млрд евро соответственно [3].

Возможно именно то обстоятельство, что потенциальные экономические и институциональные преимущества описанных моделей является «подрывным» фактором существующего современного способа хозяйствования, и то, что эти новые блага представляют угрозу для развития традиционного бизнеса индустриальной эпохи и сохранения пусть и неэффективной, но давно и прочно укоренившейся системы экономических отношений, и является основой тех барьеров, что вновь и вновь возникают на пути практического внедрения этих моделей. Однако, постоянно возникающие и возрастающие в своих масштабах негативные эктерналии экономического развития не оставляют человечеству иного шанса как пересмотр существующих и поиск новых, более экологичных и релевантных цивилизационным вызовам моделей экономического поведения, способных нивелировать социально-экономические противоречия, и создание новой парадигмы экономической науки, которая нацелена на поиск преодоления т.н. «пределов экономического роста».

Литература

1. Супрун Н.А. Екологізація та постнекласична трансформація української економічної науки / Історія народного господарства та економічної думки України, №52. – К.: ІЕП, 2018, с. 120-139.

2. ISO 26000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iso.org/ iso/home.html.

3. 2016 PwC analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/gx/ en/about/ global-annual-review-2016/what-we-think.html.

УДК 336.012.23:330.161

МОДЕЛЬ БАЛАНСА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

MODEL OF BALANCE OF ECONOMIC INTERESTS IN MARKET ECONOMY

Хацкевич Геннадий Алексеевич

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой бизнес-администрирования
Института бизнеса Белорусского государственного университета

Бельзецкий Анатолий Иосифович

кандидат технических наук,
директор ООО «БелМежКомИнвест»

Gennady Khatskevich, Doctor of Economics, Professor, Institute of Business, Belarusian State University, The Head of the Department of Business Administration
e-mail: khatskevich@sbmt.by
Anatoly Belzetsky, Candidate of Technical Sciences,
BelMezhKomInvest Limited Liability Company, Director
e-mail: bmki07@mail.ru

Аннотация. Для функционирующего рынка предложен принцип сохранения баланса экономических интересов основных участников рынка, в основу которого положена категория общерыночного экономического интереса. Механизм функционирования рынка представлен как процесс формирования и распределения общерыночного экономического интереса. Проанализирован закон сохранения экономической выгоды основных участников рынка корпоративных облигаций.

Ключевые слова. Закон сохранения, экономический интерес, экономическая выгода, рынок корпоративных облигаций.

Abstract. The principle of maintaining the balance of economic interests of the main market participants, based on the category of general market economic interest, is proposed for a functioning market. The mechanism of market functioning is presented as a process of formation and distribution of general market economic interest. The law of conservation of the economic benefits of the main participants of the corporate bond market is analyzed.

Keywords. Conservation law; economic interest; economic benefit; corporate bond market.

Рынок – это сфера организованной деятельности, в которой субъекты рынка в процессе товарообмена реализуют свои экономические интересы путем получения экономической выгоды. Цель функционирования рынка заключается в удовлетворении экономических потребностей его субъектов с получением максимальной выгоды при минимальных издержках.

В рыночной экономике принципы и законы сохранения вытекают из факта стабильного функционирования рынка, в основе которого лежит незыблемость экономических интересов его субъектов, которые преследуя свои собственные интересы одновременно способствуют реализации интересов общества.

Экономические интересы субъектов рынка

Потребности и способы их удовлетворения отражают причину и форму проявления экономических интересов субъектами рынка. Экономические интересы – это осознанные возможности удовлетворения экономических потребностей субъектов рынка [1].

Субъекты рынка, а соответственно и их экономические интересы, отличаются большим разнообразием. По степени общности экономических интересов всех субъектов рынка можно

разделить на следующие группы: 1) потребители (покупатели, инвесторы); 2) поставщики (продавцы, эмитенты); 3) посредники; 4) государство.

Эти группы интересов субъектов рынка будем называть основными участниками рынка. Среди основных участников рынка будем различать главных участников, которые непосредственно заключают сделку по купле-продаже товара или услуги. К ним относятся, с одной стороны, потребители, или покупатели, или инвесторы, а с другой – производители, или продавцы, или эмитенты.

Экономические интересы потребителей заключаются в удовлетворении их потребностей путем приобретения нужного товара. Экономические интересы рыночных посредников заключаются в получении прибыли путем оказания услуг, связанных с производством, распределением и обменом товара. Экономические интересы государства состоят в обеспечении функционирования рынка и налоговых поступлениях. Экономические интересы поставщиков состоят в получении прибыли путем продажи товара.

В процессе функционирования рынка его субъекты реализуют свои экономические интересы путем получения экономической выгоды. При этом экономические интересы основных участников рынка имеют противоречивый характер. Так, экономические интересы потребителей противоречат экономическим интересам поставщиков, поскольку приобретение товара по более низкой цене увеличивает экономическую выгоду потребителя, но снижает прибыль поставщика. Наоборот, продажа товара по более высокой цене, увеличивает прибыль поставщика, но снижает экономическую выгоду потребителя. Увеличение прибыли рыночных посредников за счет увеличения стоимости услуг, с одной стороны, приводит к снижению экономической выгоды потребителей и поставщиков, с другой. Увеличение налоговых ставок, а соответственно и налоговых выплат в казну государства, с одной стороны, приводит к снижению экономической выгоды потребителей, поставщиков и рыночных посредников, с другой. Наоборот, снижение налоговой нагрузки приводит к увеличению экономической выгоды потребителей, поставщиков и рыночных посредников, но снижает налоговые отчисления в казну.

Принцип сохранения баланса экономических интересов

Функционирующий рынок говорит о том, что на нем заключаются сделки, а его главные участники идут на взаимные уступки и находят компромиссное решение, когда их противоречивые интересы удовлетворяются. При этом важно, что обе стороны сделки жертвуют частью своих экономических интересов, но в такой степени, что в результате заключения сделки потери, в том числе и те, которые обусловлены взаимной уступкой, все еще позволяют реализовать экономический интерес и получить экономическую выгоду.

Например, экономический интерес покупателя состоит в том, чтобы приобрести товар по более низкой цене. Но здесь его интерес сталкивается с экономическим интересом продавца, которому наоборот выгодно продать товар по более высокой цене. Поэтому, чтобы сделка купли-продажи товара состоялась экономические интересы покупателя и продавца должны пересечься, а цена товара должна быть такой, чтобы и покупатель, и продавец получили от такой сделки экономическую выгоду.

Границы области пересечения экономических интересов главных участников рынка определяются макроэкономической средой функционирования рынка (рис. 1).

Верхняя граница экономического интереса ограничивается со стороны покупателя альтернативным товаром, например, товаром более высокого качества, или в общем случае таким товаром соотношение полезности к цене которого будет наибольшим. Нижняя граница экономического интереса ограничивается со стороны продавца альтернативным товаром, например, товаром, который можно приобрести по более низкой цене или произвести с более низкими издержками производства. Область пересечения экономических интересов главных участников рынка называется общерыночным экономическим интересом [2]:

$$EI = EI_{к} \cap EI_{п}, \qquad (1)$$

где EI – общерыночный экономический интерес;

$EI_{к}$ – экономический интерес покупателей (потребителей, инвесторов и т.д.);

$\cap$ – математический знак пересечения множеств;
$EI_п$ – экономический интерес продавцов (производителей, эмитентов и т.д.).

Рисунок 1 – Схема формирования и распределения общерыночного экономического интереса

Общерыночный экономический интерес представляет собой не простую сумму экономических интересов главных участников функционирующего рынка, а является областью пересечения их экономических интересов, границы которой определяются макроэкономической средой функционирования рынка. В процессе его функционирования сделки между главными участниками рынка заключаются внутри этой области пересечения. Поэтому часть общерыночного экономического интереса распределяется в пользу покупателя, что будет стимулировать его покупать именно этот, а не другой альтернативный товар. Еще одна часть общерыночного экономического интереса распределяется в пользу продавца, что будет стимулировать его продавать или производить именно этот, а не альтернативный товар. Кроме того, оставшаяся часть общерыночного экономического интереса распределяется в пользу остальных основных участников рынка, то есть в пользу рыночных посредников и государства. Таким образом, на функционирующем рынке общерыночный экономический интерес реализуется таким образом, чтобы удовлетворялись экономические интересы всех его основных участников.

Таким образом, на функционирующем рынке формирование и распределение общерыночного экономического интереса взаимосвязано, что можно сформулировать в виде следующего принципа сохранения баланса экономических интересов: пересечение экономических интересов главных участников функционирующего рынка формирует общерыночный экономический интерес, который полностью распределяется между основными участниками рынка [1].

Из принципа сохранения баланса экономических интересов вытекает принцип суперпозиции экономических интересов, который гласит, что общерыночный экономический интерес равен сумме экономических интересов основных участников рынка. В основе принципа суперпозиции экономических интересов лежит линейная связь между общерыночным экономическим интересом и экономическими интересами основных участников рынка. В математической форме принцип суперпозиции экономических интересов имеет вид:

$$EI = \bigcup_{i=1}^{n} EI_i, \quad (2)$$

где EI – общерыночный экономический интерес;
U – математический знак объединения множеств;

EIi – экономический интерес i-го основного участника рынка;
n – количество основных участников рынка.

Принцип сохранения баланса экономических интересов вводит понятие общерыночного экономического интереса, процессы формирования и распределения которого взаимосвязаны. С одной стороны, формирование общерыночного экономического интереса определяется внешней средой функционирования рынка и находится на пересечении экономических интересов главных участников рынка, то есть покупателей и продавцов. С другой – общерыночный экономический интерес распределяется между основными участниками рынка таким образом, чтобы в совокупности они равнялись общерыночному экономическому интересу. Исследование и раскрытие природы общерыночного экономического интереса позволяет раскрыть механизм функционирования рынка, который основан на тех силах, которые приводят в движение весь рынок.

Принцип сохранения баланса экономических интересов носит всеобщий и универсальный характер. Важно, что он не является следствием существующих законов рыночной экономики (спроса, предложения, ценообразования и т.д.), поскольку сформулирован на основе других причинных предпосылок, лежащих в основе поведения участников рынка, а именно с позиций того, что является причиной их мотивов и действий, то есть экономических интересов.

В зависимости от того, каким образом рассматриваются и измеряются экономические интересы основных участников рынка, принцип сохранения баланса экономических интересов может принимать разные формы и с его помощью можно открывать новые законы рыночной экономики. Рассмотрим приложение данного принципа к формулировке нового особенного закона, выраженного на языке конкретной теории, объектом рассмотрения которой является рынок корпоративных облигаций.

Закон сохранения экономической выгоды

Рынок корпоративных облигаций представляет собой совокупность социально-экономических отношений между его участниками по поводу подготовки, организации, размещения, обслуживания и погашения облигационных займов юридических лиц.

Ключевой функцией рынка корпоративных облигаций является мобилизация и перераспределение временно свободных денежных средств на цели развития реального сектора экономики. Рынок корпоративных облигаций выполняет эту функцию только в том случае, если его участники реализуют свои экономические интересы, получая экономическую выгоду от своего участия на нем. Именно через эти экономические интересы проявляются экономические отношения, формируя движущую силу, приоритеты и ориентиры, магистрали и закономерности функционирования рынка.

Основными участниками рынка корпоративных облигаций являются эмитенты, инвесторы, профессиональные посредники (далее – посредники) и регулирующие органы от лица государства [3]. Экономическая выгода основного участника рынка связана с получением дополнительного дохода, прибыли, рентабельности, доходности или других преимуществ, получаемых на функционирующем рынке корпоративных облигаций.

Экономическая выгода эмитента равна скидке к процентной ставке альтернативного инструмента привлечения денежных средств, например, банковского кредита. Экономическая выгода инвестора измеряется премией за риск инвестору, равной дополнительной доходности облигации по отношению к доходности альтернативного и менее рискового инструмента, например, государственных облигаций или банковских вкладов (депозитов). Экономическая выгода посредников измеряется вознаграждением, получаемым ими в результате оказания услуг на рынке корпоративных облигаций. Экономическая выгода государства представляет собой налоговые отчисления в бюджет в результате налогообложения дохода по корпоративным облигациям.

Для первичного рынка корпоративных облигаций его главными участниками являются эмитенты и инвесторы, поскольку именно они заключают сделки с корпоративными облигациями. Поэтому общерыночная экономическая выгода образуется в результате пересечения их экономических интересов и измеряется спредом процентных ставок, равным разности между верхней и нижней границами возможной доходности эмитируемых облигаций [3]:

$$\Delta r = R_H - R_L, \quad (3)$$

где Δr – спред процентных ставок;
R_H – верхняя граница возможной доходности эмитируемых облигаций;
R_L – нижняя граница возможной доходности эмитируемых облигаций.

В 2018 г. на финансовом рынке Республики Беларусь среднегодовое значение спреда процентных ставок составило 4,1 % (рис. 2). При этом среднегодовые процентные ставки по новым кредитам банков в национальной валюте (без учета межбанковских кредитов) составили 11,2 %, а среднегодовые процентные ставки по новым срочным банковским вкладам (депозитам) в национальной валюте составили 7,1 %.

На основе принципа сохранения баланса экономических интересов сводя воедино, с одной стороны, общерыночную экономическую выгоду, а с другой – сумму экономических выгод основных участников рынка корпоративных облигаций (рис. 3), получаем балансовое уравнение экономических выгод основных участников рынка корпоративных облигаций [3]:

$$\Delta r = RH - RL = rp + rн + rп + rэ, \quad (4)$$

где rp – доходность, равная премии за риск инвестору;
rн – доходность, соответствующая налогу на доход по облигации;
rп – доходность посредников;
rэ – доходность эмитента.

Рисунок 2 – Спред процентных ставок на финансовом рынке Республики Беларусь в 2018 г.

Для рынка корпоративных облигаций закон сохранения экономической выгоды формулируется следующим образом: пересечение экономических интересов эмитентов и инвесторов функционирующего рынка корпоративных облигаций формирует общерыночную экономическую выгоду, которая полностью распределяется между основными участниками рынка (эмитентом, инвесторами, посредниками и государством [3].

Другими словами, закон сохранения экономической выгоды говорит, что на функционирующем рынке общерыночная экономическая выгода не возникает из ничего и из ниоткуда, а образуется в результате пересечения экономических интересов основных участников рынка, и никуда бесследно не исчезает, а всегда распределяется между основными участниками рынка.

Это позволяет записать закон сохранения экономической выгоды в математической форме в виде балансового уравнения экономических выгод. Левая часть этого уравнения равна общерыночной экономической выгоде, а правая – равна сумме экономических выгод основных участников рынка:

$$EB = \sum_{i=1}^{n} EB_i \quad (5)$$

где EB – показатель общерыночной экономической выгоды;
EB_i – показатель экономической выгоды i-го основного участника рынка;
n – количество основных участников рынка.

Из закона сохранения экономической выгоды вытекает следующее. Во-первых, условием существования закона является функционирующий рынок, поскольку только в процессе функционирования рынка возможна реализация экономических интересов его основных участников. Во-вторых, закон постулирует существование такого объективного свойства рынка, как общерыночный экономический интерес, который образуется на пересечении экономических интересов его основных участников и измеряется общерыночной экономической выгодой. В-третьих, общерыночная экономическая выгода является аддитивной величиной и всегда распределяется между основными участниками рынка, то есть не существует каких-либо ее излишков, которые бы ни к кому не относились и никому не принадлежали [1].

Применительно к рыночной системе закон сохранения экономической выгоды является нужной, значительной и постоянной связью между элементами внутренней и внешней среды функционирования рынка, обусловливающей упорядоченное изменение и распределение экономической выгоды. В рыночной системе возможны не любые процессы и движения участников рынка, а только те из них, которые не нарушают закона сохранения экономической выгоды, выполняющего функцию правил отбора или правил запрета.

Рис. 3. Структура процентных ставок на рынке корпоративных облигаций

Таким образом, принцип сохранения экономических интересов основных участников функционирующего рынка является мощным методологическим инструментом исследования

рыночных систем, позволяющим анализировать существующие, а также открывать и формулировать новые законы рыночной экономики. В законе сохранения экономической выгоды находит свое отображение важнейший принцип неуничтожимости тех экономических интересов участников рынка, которые на функционирующем рынке «реализованы в действительности» в результате заключения сделок. В законе сохранения также находят свое отображение взаимосвязи между экономическими интересами различных участников рынка и специфики превращения экономических интересов из одной формы в другую.

Литература

1. Хацкевич, Г. Принцип сохранения баланса экономических интересов в рыночной экономике / Г. Хацкевич, А. Бельзецкий // Банковский вестник. – 2019. – № 5 (670). – С. 17–25.

2. Бельзецкий, А. Экодинамика рынка корпоративных облигаций / А. Бельзецкий // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 7. – С. 30–39.

3. Бельзецкий, А. Формирование и функционирование рынка корпоративных облигаций в условиях переходной экономики / А. Бельзецкий // Проблемы выбора эффективной денежно-кредитной политики в условиях переходной экономики: сборник докладов II Международной научно-практической конференции. Минск, 19–20 мая 2008 г. / Редкол.: П.В. Каллаур [и др.]. – Минск: Национальный банк Республики Беларусь, 2008. – С. 323–341.

УДК 339.9(476+470+571)

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА (БЕЛАРУСИ И РОССИИ)

THEORY AND PRACTICE OF THE FORMATION OF THE CONSUMER MARKET OF THE UNION STATE (BELARUS AND RUSSIA)

Шелег Николай Сидорович

доктор экономических наук, профессор, профессор Белорусского
государственного экономического университета
Sheleg Nikolai Sidorovich, Doctor of Economics, Professor, Professor
of the Belarusian State Economic University
e-mail: sheleg_n@bseu.by

Аннотация. В статье рассматриваются общеэкономические и организационные условия развития единого рынка потребительских товаров Союзного государства Беларуси и России. Предложены мероприятия по согласованию процессов экономических реформ в обеих странах, которые будут способствовать завершению формирования общего рынка товаров и услуг Союзного государства.

Ключевые слова. Потребительский рынок, экономические факторы, меры, Беларусь, Россия.

Abstracts. The article discusses the general economic and organizational conditions for the development of a single market of consumer goods in the Union State of Belarus and Russia. Measures to coordinate the processes of economic reform in both countries, which will help complete the formation of a common market for goods and services of the Union State, are proposed.

Keywords. Consumer market, economic factors, measures, Belarus, Russia.

Развитие интеграционных экономических процессов является закономерным результатом роста международного движения товаров, услуг и факторов производства, что создает более эффективные научно-производственно-торговые связи между субъектами хозяйствования и, соответственно, странами, устраняет многочисленные препятствия на пути внешнеэкономической деятельности и свободного передвижения факторов производства. Это оказалось возможным в рамках межгосударственных интеграционных экономических объединений на основе заключения двухсторонних и многосторонних политико-экономических соглашений. Экономическая

интеграция – это закономерный процесс экономического взаимодействия двух и нескольких стран, приводящий к формированию единого хозяйственного механизма; действующий в рамках гармонизированного экономико-правового поля; принимающий форму межгосударственных соглашений, координирующих макро- и микроэкономическую политику.

Глобализация и тенденции мировой экономики ориентируют на углубление и расширение интеграционных сфер. В этом направлении особенно активно действуют социально-экономические преобразования, которые в 80-90-е годы XX столетия охватили развитые и развивающиеся страны. Почти одновременно реформаторская идеология и практическая политика трансформационных изменений была воспринята и востребована в странах с централизованной плановой экономикой. Экономические реформы приобрели всеобщий размах, усилилась направленность на формирование адекватного хозяйственного механизма как основы организации мирохозяйственных связей XXI века.

Однако мировая интеграционная практика свидетельствует о том, что реально могут интегрироваться национальные экономики при условии их однотипности, схожести национальной экономической политики, похожих хозяйственных условий, близкой законодательной базы. Разумеется, этот процесс может успешно развиваться только при условии придания интеграционному фактору значения приоритетного интереса в каждой из стран.

Многое экономические интеграционные объединения, развивающиеся в современной экономике, преследуют в основном схожие задачи [1]:

Использование преимуществ экономики масштаба. Обеспечить расширение размеров рынка, сокращение издержек и использование других преимуществ подобного рода, например их синергетического эффекта.

Создание благоприятной внешней среды. Среди ключевых задач большинства интеграционных экономических объединений находятся укрепление сотрудничества между странами в политической, социальной, культурной и других неэкономических областях.

Содействие структурной перестройке экономики. Вхождение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, в региональные экономические объединения позволяет использовать опыт стран с более высоким уровнем рыночных преобразований. Более развитые страны, подключая соседние страны к процессам интеграции, также заинтересованы в ускорении рыночных реформ и создании в их экономике полноценных рынков товаров, труда и капитала.

Поддержка национальных производств и отраслей. Экономические интеграционные образования способствуют поддержанию отечественных производителей.

Решение задач более эффективной торгово-экономической политики. Экономическая интеграция в рамках региона зачастую рассматривается как действенный способ укрепления торговли и переговорных позиций стран, участвующих в интеграции, в том числе в рамках многосторонних торгово-экономических переговоров как, например, для вступления в ВТО.

Экономические интеграционные объединения создаются в целях использования преимуществ объединенного рынка, создания благоприятных внешнеэкономических условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по вступлению в ВТО, обмена опытом рыночных реформ и поддержки национальной экономики.

Значительную роль в формировании единого экономического пространства Союзного государства играет рынок потребительских товаров.

Основными общеэкономическими и организационными условиями (факторами) формирования единого рынка потребительских товаров Союзного государства являются: синхронное проведение рыночных реформ в России и Беларуси, включая проведение единой ценовой, налоговой, внешнеэкономической и денежно-кредитной политики, что позволит создать примерно равные условия хозяйствования предпринимателям и предприятиям, участникам потребительского рынка каждой из страны, исключив конкурентные преимущества одних перед другими; обеспечение единых требований к сертификатам качества, техническим условиям товаров и услуг на потребительском рынке России и Беларуси; проведение единой структурно-промышленной и инвестиционной политики, что не позволит создавать дублирующие основные

и вспомогательные производства товаров народного потребления, перепроизводство товаров в одних регионах и отсутствие их в других; обеспечение на потребительском рынке свободного предпринимательства, единой антимонопольной политики, что обеспечит на потребительском рынке конкурентные условия, позволит воздействовать на монополистов (торговых, промышленных, по производству товаров и инфраструктуры); создание общего рынка продовольственных товаров, обеспечив признание единых стандартов на продовольствие и единых правил продажи продуктов питания, условий их доставки и хранения; обеспечение примерно равных социально-экономических условий жизни населению Беларуси и России (в том числе условий оплаты труда, пенсионного и другого социального обеспечения); создание единого информационного и аналитического центров по разработке мониторинга единого потребительского рынка и др.

Кроме того, на наш взгляд, на едином потребительском рынке должны быть проведены следующие мероприятия:

– разработана система законодательных и нормативно-правовых документов, обеспечивающих механизм регулирования и развития потребительского рынка на всех уровнях управления и территориях; определена стратегия и тактика перехода от потребительского рынка производителя к потребительскому рынку потребителя;

– разработаны соответствующие программы;

– обеспечено максимум объемного и структурного соответствия возрастающего спроса населения и соответствующего предложения;

– создан эффективный механизм хозяйственных отношений между торговлей и промышленностью;

– осуществлено всестороннее развитие рыночной инфраструктуры, включая материально-техническую базу и новое технологическое оборудование промышленности, розничной и оптовой торговли, общественного питания;

– создание нового специализированного транспорта;

– строительство современных маркетинговых, компьютерно-информационных и логистических центров и т. д.;

– проведена подготовка и переподготовка участников потребительского рынка с учетом современных форм и методов (программно-компьютерное обеспечение, маркетинг, менеджмент и т.д.);

– разработан и внедрен эффективный механизм ценового регулирования в соответствии с социальными приоритетами на потребительском рынке и экономической целесообразностью;

– внедрена эффективная система обеспечения и защиты прав потребителей;

– обеспечена система безопасности и качества товаров и услуг;

– осуществлен контроль за рекламной деятельностью, не противоречащей общественным нормам, установкам, традициям и здоровью людей;

– обеспечено формирование единой информационной системы потребительского рынка (создан Реестр потребительского рынка Союзного государства);

– обеспечено эффективное функционирование организационных структур управления, мониторинга и прогнозирования потребительского рынка;

– созданы основы интеграции потребительского рынка Беларуси в рынок Союзного государства и в систему мирохозяйственных связей;

– проведена унификация правовых норм по созданию нормальных условий хозяйствования субъектов всех форм собственности как на территории Беларуси, так и на территории России;

– решены задачи регулирования потребительского рынка: они должны быть направлены на обеспечение условий для гармоничного развития индивидуальных, коллективных и общественных потребностей в товарах и услугах, что можно рассматривать как гарантию стабильного развития общества и залог минимизации социальной напряженности между населением и общественными институтами.

Выявление возможности формирования единого потребительского рынка Союзного государства связано, прежде всего, с анализом общих черт потребительских рынков Российской Федерации и Республики Беларусь, а так же их специфических особенностей. К совпадающим особен-

ностям состояния потребительского рынка переходного периода в Беларуси и России следует отнести:

в области предложения: перестройка отечественной промышленности на производство товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке; сокращение поступлений товаров по межправительственным соглашениям из стран СНГ; незначительный объем закупок по импорту за счет централизованно выделяемых валютных средств; заметный недостаток предложения на потребительском рынке дешевых товаров массового спроса, товаров первой необходимости для пенсионеров и детей; снижение качества товаров, в том числе импортных; появление на рынке множества фальсифицированных товаров, продуктов питания не соответствующих действующим стандартам; значительное предложение товаров через неорганизованную торговлю и субъекты малого предпринимательства (по оценке статистических органов Беларуси и России эта доля колеблется в пределах 35 % в 2019 г. по сравнению с 12 % в 1991–1992 гг.);

в области регулирования (управления): ликвидация централизованного управления товарным рынком и постепенный переход к регулированию его отдельных элементов (проводятся конкурсные торги для госзакупок, электронная биржевая торговля, создаются независимые фирмы и объединения по изучению конъюнктуры и прогнозированию потребностей населения);

в области спроса: заметное снижение платежеспособного спроса в связи со снижением реальных денежных доходов и снижением уровня жизни основной части населения; резкая дифференциация спроса, как по объему, так и по структуре, по группам населения, имеющим различный среднедушевой доход (по сегментам); поддерживается государством достаточно высокий спрос на недорогие товары первой необходимости и продукты питания.

К различиям следует отнести.

На макроуровне: в России более высокий ВВП на душу населения, доходы, что способствует высокому обеспечению товарами и продуктами, более высокие доходы от частной собственности в структуре доходов населения.

Справка: В 2018 г. в России среднемесячные доходы населения, включая социальные трансферты, составили более 500 долл. США на душу населения, в Беларуси – 280 долл. США; ВВП на душу населения в России составил 1100 долл. США, в Беларуси – 543 долл. США. В структуре потребления доходы от собственности в России составляют около 6 %, в Беларуси – 2,6 %. В структуре потребительских расходов в России на продукты питания приходится только 31 %, в Беларуси более 38 %. На транспорт и предметы домашнего обихода в России приходится 21,3 % расходов, в Беларуси – 15,4 %.

В сфере МТБ: в России разветвленная система оптовой и посреднической торговли, инфраструктура товарного рынка.

В сфере снабжения: наличие огромных сырьевых товарных ресурсов, которые можно приобретать в частные руки; возможность приобретения пахотных земель, что может быть залогом в банке и др.; в Беларуси возможности использования территориального расположения страны в центре Европы, сильное государственное регулирование торговыми процессами, развитая система современной инфраструктуры, избыточное производство отечественных продовольственных и непродовольственных товаров и др.

Во внешнеторговой деятельности товарооборот на душу населения составил в России около 400 долл. США, а в Беларуси – 760 долл. США. Но в структуре внешнего товарооборота на экспорт в России приходилось 60 %, а в Беларуси только 50 %.

Наряду с общими интересами каждая из стран Союзного государства имеет специфические, частные интересы в отношении друг друга. Для Беларуси основной интерес представляют поставки сырьевых, прежде всего топливно-энергетических ресурсов, поскольку в Беларуси, кроме деревообрабатывающей, пищевой, легкой и строительной промышленности, нет других отраслей, которые могли бы развиваться на основе местного сырья. Беларусь является важным для России потребителем деловой древесины и пиломатериалов.

Беларусь заинтересована в поставках продукции агропромышленного комплекса в Россию. В республике созданы крупные животноводческие комплексы по производству говядины и свинины. Но животноводство Беларуси, особенно птицеводство, нуждается в зерновых компонентах, часть из которых может поставлять Россия. Сотрудничество в сфере производства и переработки

льна исключает параллелизм в работе по созданию и освоению новой техники для производства и переработки льна, обеспечивает рациональное объединение и использование финансовых, научных, производственных и материальных ресурсов. Это же относится и к производству картофеля и картофелепродуктов [2].

Общие экономические интересы партнеров по Союзному государству будут способствовать последовательному интеграционному сближению и взаимодействию. Но не менее необходим поиск путей согласования также и разнонаправленных интересов государств-участников, а главное, взвешенная оценка реальных возможностей, которыми располагают их экономики.

Необходимые условия для функционирования Союзного государства обеспечат действия направленные на усиление контроля за формированием идентичной нормативно-правовой базы, реализацию программ дальнейшего развития и укрепления совместной инфраструктуры.

Основа для формирования общего рынка товаров и услуг создается прогнозами социально-экономического развития государств-участников Договора и прогнозными балансами спроса и предложения по важнейшим видам продукции, а также совместными балансами производства, потребления и взаимных поставок топливно-энергетических ресурсов. Предполагается также развертывание программ по созданию новых рабочих мест, формированию финансово-промышленных групп.

Кроме того, для завершения создания потребительского рынка Союзного государства необходимо осуществить следующие меры [2]:

приватизировать белорусские предприятия торговли, бытового обслуживания, строительства и АПК; унификацию законодательства о предоставлении земли в собственность;

принять согласованные меры по защите интересов отечественных товаропроизводителей; нормативно-правовые документы по поддержке малого предпринимательства, по развитию конкурентной среды;

унифицировать законодательство, регламентирующее ценообразование, развитие товарных рынков, стандартизацию и сертификацию продукции, поступающей на внутренний рынок Союзного государства;

разработать формы и методы государственной поддержки экспорта, развития лизинга;

обеспечить общий порядок государственного регулирования естественных монополий; обеспечить проведение единой тарифной политики в области транспорта, связи, энергоресурсов и др.

Реализация данных мероприятий позволит согласовать процессы проводимых экономических реформ, что в дальнейшем позволит избежать излишних экономических потерь. В период 2020-2030 гг. в целях окончательной синхронизации экономических реформ рекомендуется проводить согласованную структурную, внешнеэкономическую и ценовую политику, обеспечить унификацию промышленной и внешнеторговой политики.

Потребительский рынок Беларуси вне рамок интеграции России и Беларуси, по сути, складывался самостоятельно, под воздействием внутренних и ограничивающих его развитие внешних факторов.

Рассматривать влияние внешних факторов на потребительский рынок двух стран следует через внешнюю торговлю и наращивание зарабатываемого собственного конвертируемого потенциала валюты и определение структурных сдвигов в промышленности с учетом развития экспортного потенциала. В то же время должна быть устранена конкуренция двух стран на внешнем рынке и проведено объединение их потенциалов для совместного выхода на мировой рынок. Это ускорит развитие как внешних, так и внутренних товарных рынков.

Литература

1. Дейнека, Л.Н. Мировая экономика. Учебное пособие / Л.Н. Дейнека. – Таганрог: изд. Центр Таганрог. гос. пед. ин-та, 2010. – 199 с.

2. Шелег, Н.С. Формирование единого потребительского рынка союзного государства: предпосылки и интересы / Н.С. Шелег, Д.О. Синюкович // БЭЖ. – 2007. – № 1. – С. 17 – 24.

УДК 331.574

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КВАЛИФИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ТРЕБОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Improving the qualifications system of the Republic of Belarus: the requirement of modern economic development

АЛЕКСЕЕНКО ЛИЛИЯ ФЕЛИКСОВНА

кандидат экономических наук, ученый секретарь Научно-исследовательского института труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь

Alekseenko L. F., PhD in Ekonomics, scientific secretary of the Research Institute of labor of the Ministry of labor and social protection of the Republic of Belarus

e-mail: alekseenko_Lilya@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы совершенствования Национальной системы квалификаций в соответствии с международными принципами ее построения. Это предполагает внедрение в действующую систему квалификаций новых элементов, обеспечивающих соответствие потребности экономики страны в кадрах и их подготовки в системе образования, а также сопоставимость квалификаций на международном уровне.

Ключевые слова: Национальная система квалификаций, национальная рамка квалификаций, секторальная рамка квалификаций, уровни квалификации, Секторальный совет, профессиональный стандарт, образовательный стандарт, неформальное образование, система независимой оценки и сертификации квалификаций.

Annotation. The article is devoted to improving the National Qualifications System in accordance with the international principles of its construction. This implies introducing new elements into the existing qualifications system that ensure the country's economy needs for personnel and their training in the education system, as well as the comparability of qualifications at the international level.

Key words: National Qualifications System, national qualifications framework, sectoral qualifications framework, skill levels, Sectoral council, professional standard, educational standard, informal education, system of independent assessment and certification of qualifications.

В Республике Беларусь сложившаяся система квалификаций представляет собой организационно-правовой механизм подготовки и обеспечения экономики страны квалифицированными кадрами. Данный механизм представлен пакетом нормативных правовых актов, регламентирующих порядок установления наименований профессий рабочих (их тарификацию) и должностей служащих, в соответствии с выполняемыми трудовыми функциями и требованиями к квалификации работников, способных их выполнять. Указанная информация содержится в тарифно-квалификационных (квалификационных) характеристиках профессий рабочих и должностей служащих, представленных в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (ЕТКС) и Квалификационном справочнике должностей служащих (ЕКСД), а также в общегосударственном классификаторе Республики Беларусь ОКРБ 014-2017 «Занятия» [1]. На основе указанных документов с использованием общегосударственного классификатора Республики Беларусь «Специальности и квалификации» (ОКСК) разрабатываются образовательные стандарты и учебные программы по соответствующим специальностям.

Сложившаяся система квалификаций позволяет решать вопросы, связанные с классификацией и тарификацией профессий рабочих и должностей служащих, разработкой и применением различных систем мотивации и стимулирования работников, установлением компенсаций за работу во вредных и (или) опасных условиях труда, предоставлением средств индивидуальной защиты и профилактического питания, порядком и условиями присвоения им квалификации и проведением сертификации профессиональной компетентности и т.д.

Вместе с тем, следует отметить основные ее проблемы, вызванные инновационным развитием экономики страны и потребностью нанимателей в работниках, способных отвечать современным требованиям функционирования внутреннего и внешнего рынков труда:

несоответствие структуры и качества образования потребностям рынка труда, результаты обучения зачастую не соответствуют требованиям нанимателей к квалификации работников;

рынок труда в условиях инновационного развития экономики предъявляет новые требования к работникам, в том числе, к выполнению работ по смежным профессиям рабочих (должностям служащих);

система образования не обладает информацией о реальной потребности экономики в кадрах, отсутствует информация о требуемых направлениях и масштабах их переподготовки и повышения квалификации;

отсутствует система признания квалификации, достигнутой работником неформальным способом.

Таким образом, действующая система квалификаций не обеспечивает в необходимой мере соответствие потребности экономики в кадрах и подготовки их в системе образования.

Проблема совершенствования системы квалификаций возникла не только в Республике Беларусь, более ста стран, включая страны СНГ, вовлечены в этот процесс.

Для определения основных задач и направлений совершенствования действующей системы квалификаций была принята Стратегия совершенствования Национальной системы квалификаций Республики Беларусь [2].

Стратегией определено, что целью совершенствования Национальной системы квалификаций (НСК) является обеспечение соответствия между потребностью экономики в кадрах и количественными и качественными показателями их подготовки, которая должна быть достигнута путем решения комплекса задач:

развитие механизмов прогнозирования в целях выявления потребности экономики в кадрах;

формирование правового поля и институциональных структур для функционирования НСК;

переориентация системы образования на количественную и качественную профессиональную подготовку кадров в соответствии с потребностями экономики;

создание условий для признания результатов неформального обучения на протяжении всей жизни человека;

формирование системы независимой оценки и сертификации квалификаций.

В целях содействия формированию и реализации государственной политики по совершенствованию НСК, а также координации взаимодействия заинтересованных в этом процессе республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, местных исполнительных и распорядительных органов, профессиональных союзов и нанимателей, учреждений образования и научных организаций в Республике Беларусь создан и функционирует Совет по развитию системы квалификаций [4]. Основными задачами Совета являются:

координация работы органов госуправления и организаций по созданию секторальных советов квалификаций, разработке профессиональных стандартов, формированию системы независимой оценки и сертификации квалификаций;

установление приоритетных направлений совершенствования НСК для обеспечения соответствия между потребностью экономики в кадрах и их подготовки в системе образования;

определение приоритетных видов экономической деятельности (профессий рабочих и должностей служащих) в целях разработки профессиональных стандартов;

подготовка предложений, в том числе разработка проектов нормативных правовых актов, по вопросам совершенствования НСК;

содействие международному сотрудничеству по вопросам совершенствования НСК.

Научные исследования в этой области свидетельствуют о том, что в действующей в Республике Беларусь системе квалификаций отсутствуют такие важные элементы, как: Националь-

ная рамка квалификаций (далее – НРК); секторальная рамка квалификаций; Секторальный совет квалификаций; профессиональный стандарт; система оценки и сертификации квалификаций. Указанные элементы призваны обеспечить потребность экономики в кадрах необходимой квалификации в условиях инновационного развития.

С учетом опыта проведения научных исследований по вопросам совершенствования действующей системы квалификаций в НИИ труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (далее – НИИ труда) и наработанной практики последовательного внедрения новых элементов в действующую систему квалификаций, рассмотрим подробнее их содержание и предназначение.

Национальная рамка квалификаций – документ, содержащий обобщенное описание уровней квалификации и путей их достижения. Он представляет собой таблицу, в которой по вертикали отражаются уровни квалификации от низшего к высшему, а по горизонтали – дескрипторы, т.е. критерии (самостоятельность и ответственность; умения и навыки; знания), в соответствии с которыми описываются требования по каждому уровню.

В Республике Беларусь по аналогии с Европейской рамкой квалификации, предусматривается 8 уровней квалификаций, которые позволяют охарактеризовать требования к квалификациям с учетом результатов обучения, подтвержденных документами об образовании.

В зарубежной практике, хотя и используются принципы построения Европейской рамки квалификаций, содержащей 8 уровней квалификации, при разработке национальных систем квалификации, но жестких и универсальных требований не существует.

Уровни квалификации применяются для распределения трудовых функций (с учетом сложности их выполнения) при разработке секторальных рамок квалификации и профессиональных стандартов, определении требований к образованию и обучению работников, оценке и сертификации квалификаций.

В настоящее время в НИИ труда разработан проект уровней квалификации для разработки профессиональных квалификаций (находится на утверждении в установленном порядке). В последствии уровни квалификации для разработки профессиональных стандартов будут положены в основу разработки Национальной рамки квалификаций и рекомендаций по ее применению.

Секторальная рамка квалификаций (СРК) – документ, определяющий единую шкалу требований к квалификациям, необходимым для осуществления трудовой деятельности в рамках конкретного сектора экономики, и представляет собой упорядоченное и системное описание уровней квалификации по установленным критериям (дескрипторам).

Описание уровней квалификации СРК также, как и Национальной рамки квалификаций, осуществляется через критерии (дескрипторы) профессиональной деятельности и результаты обучения, отражающие нарастание требований к квалификации от низших уровней к высшим. Данные критерии непосредственно взаимосвязаны между собой и согласуются с аналогичными дескрипторами уровней квалификаций, установленными на национальном уровне. При необходимости при разработке СРК могут быть использованы дополнительные дескрипторы, характеризующие специфику профессиональной деятельности конкретного сектора экономики.

В СРК выделяются и описываются только те уровни квалификации, на которые необходимо распределить специфические (характерные) для сектора профессии (должности). Количество уровней квалификации в СРК может быть меньше, чем в НРК, в иных случаях может быть больше (наличие в секторе большого количества видов экономической деятельности).

Основными функциями СРК являются;

формирование общей стратегии развития рынка труда в определенном секторе экономики и системы образования по конкретному направлению подготовки кадров;

определение единых требований к квалификации работников и выпускников учреждений образования при разработке профессиональных и образовательных стандартов, формировании программ основного и дополнительного образования, структуры и содержания неформального обучения;

разработка процедуры оценки качества квалификаций, механизмов функционирования системы независимой оценки и сертификации квалификаций.

Секторальный совет квалификаций – постоянно действующий коллегиальный орган, работа которого основана на принципах добровольности, самоуправления, самостоятельности в принятии решений в пределах своей компетенции.

В соответствии с Типовым положением о Секторальном совете квалификации [4] его основными задачами являются:

определение основных направлений перспективного развития соответствующего сектора экономики;

организация взаимодействия республиканских органов госуправления, нанимателей (объединений нанимателей), профессиональных союзов, организаций, осуществляющих научную и образовательную деятельность, по совершенствованию нормативных правовых актов, иных организационно-распорядительных документов, регулирующих функционирование НСК и системы подготовки кадров;

участие в прогнозировании потребности в квалифицированных кадрах;

обеспечение развития НСК и разработка профессиональных стандартов на перспективные и экономически значимые виды деятельности;

разработка механизмов и инструментария оценки и сертификации квалификаций.

Секторальные советы квалификаций создаются при республиканском органе государственного управления, осуществляющим регулирование в соответствующей сфере деятельности либо при иной организации, в задачи которой входит координация деятельности по совершенствованию НСК.

В настоящее время созданы и функционируют Секторальные советы квалификаций при Министерстве промышленности, Министерстве экономики, Министерстве труда и социальной защиты, Министерстве связи, Министерстве транспорта и коммуникаций, Министерстве строительства и архитектуры, Государственном комитете по имуществу и т.д.

Профессиональный стандарт – характеристика содержания трудовых функций и требований к квалификации, необходимой для их выполнения. Это один из ключевых элементов новой системы квалификаций, содержащий описание требований к знаниям, умениям и навыкам, необходимым им для успешного выполнения трудовых функций, обусловленных спецификой и содержанием их трудовой деятельности в рамках конкретного вида экономической деятельности.

С целью оказания методической помощи Секторальным советам НИИ труда разработал Методические рекомендации по разработке профессиональных стандартов [5]. В соответствии с вышеназванными Методическими рекомендациями разработка профессионального стандарта состоит из следующих этапов:

инициирование разработки профессионального стандарта;

разработка проекта профессионального стандарта на основе функционального анализа;

рассмотрение проекта профессионального стандарта на заседании Секторального совета квалификаций;

доработка проекта профессионального стандарта (в случае необходимости);

утверждение профессионального стандарта Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Каждый из этапов разработки профессиональных стандартов предполагает определенную последовательность выполнения работ.

Наиболее сложным и важным является этап проведения функционального анализа в рамках определенного вида деятельности для выявления обобщенных трудовых и трудовых функций по профессиям рабочих и должностям служащих, на которые будут разрабатываться профессиональные стандарты. По каждой выявленной обобщенной и трудовой функциям определяются требования к знаниям, умениям и навыкам, а также устанавливается уровень квалификации в соответствии с секторальной рамкой квалификации (при ее отсутствии – национальной рамкой квалификации).

В помощь рабочим (экспертным) группам по разработке профессиональных стандартов, а также другим специалистам, участвующим в совершенствовании НСК, для распределения тру-

довых функций по уровням квалификации НИИ труда разработал Методические рекомендации по процедуре и критериям соотнесения трудовых функций, представленных в профессиональном стандарте, с уровнями квалификации. В Методических рекомендациях:

установлены процедуры и основные условия соотнесения трудовых функций, представленных в профессиональном стандарте, с уровнями квалификации секторальной или национальной рамки квалификации;

определены оценочные критерии отнесения трудовой (обобщенной трудовой) функции к тому или иному уровню квалификации;

представлен порядок установления уровня квалификации по трудовой (обобщенной трудовой) функции с использованием методов экспертной оценки.

Таким образом, профессиональный стандарт является основным инструментом, определяющим требования нанимателей к знаниям, умениям и навыкам при выполнении той или иной работы. На его основе разрабатываются образовательные стандарты для подготовки кадров в системе образования необходимой для нанимателей квалификации, также он будет являться основным документом при оценке и сертификации квалификаций.

Система оценки и сертификации квалификаций – комплекс процедур, заданий, критериев для оценки и сертификации квалификаций, а также институты, их осуществляющие.

Сертификация квалификаций представляет собой подтверждение независимой стороной того, что все имеющиеся или полученные знания, навыки и умения, ответственность за результаты выполненной работы, трудовой опыт и т. д., которые человек приобрел путем формального образования или неформального обучения, прошли оценку и соответствуют требованиям профессионального стандарта.

Это наиболее сложный элемент новой системы квалификации, разработка и внедрение которого требует изучения зарубежного опыта его формирования.

Зарубежный опыт свидетельствует о необходимости соблюдения последовательности выполнения работ по внедрению новой системы независимой оценки и сертификации квалификаций. Следуя зарубежному опыту и имеющейся практике по сертификации компетентности в Республике Беларусь, необходимо:

определить приоритетные сферы деятельности, в рамках которых следует выявить потребность в квалифицированных кадрах и обеспечить их подготовку в системе образования с учетом новых требований к знаниям, умениям и навыкам;

создать секторальные советы для выделения областей профессиональной деятельности, на которые будут разрабатываться профессиональные стандарты для независимой оценки и сертификации квалификаций;

разработать профессиональные и образовательные стандарты, подготовить образовательные программы профессионального образования;

сформировать органы по оценке и сертификации квалификаций, создать реестр результатов независимой оценки и сертификации квалификаций.

Основными принципами функционирования системы независимой оценки и сертификации квалификаций должны стать:

объективность и достоверность оценки;

добровольность прохождения оценки и сертификации квалификаций;

независимость оценки и результатов сертификации от учреждений образования и потенциальных нанимателей;

ответственность за решения о выдаче, хранении, обновлении сертификатов и другие процедуры сертификации;

доступность процедур оценки и сертификации;

обеспечение конфиденциальности информации по результатам оценки и сертификации квалификации.

Таким образом, совершенствование НСК путем внедрения в нее новых элементов позволит создать эффективные организационно-правовые инструменты и механизмы обеспечения баланса спроса на квалификации со стороны рынка труда и их предложение со стороны системы

образования, повысить качество профессиональной подготовки кадров и обеспечить сопоставимость квалификаций на международном уровне.

Литература

1. Об утверждении общегосударственного классификатора Республики Беларусь ОКРБ 014-2017 «Занятия»: постановление М-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь 24.07.2017 № 33. Эксперт [Электронный ресурс] /ОДО «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.– Минск, 2019.

2. Об утверждении Стратегии совершенствования Национальной системы квалификаций Республики Беларусь: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 24.10.2018 № 764. Эксперт [Электронный ресурс] /ОДО «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

3. Об утверждении Совета по развитию квалификаций: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 10.04.2019 № 229 Эксперт [Электронный ресурс] /ОДО «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.– Минск, 2019..

4. Об утверждении Типового положения о Секторальном совете: постановление М-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь 28.07.2017 № 36. Эксперт [Электронный ресурс] /ОДО «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.– Минск, 2019.

5. Об утверждении Методических рекомендаций по разработке профессиональных стандартов: постановление М-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь от 28.07.2017 № 37. Эксперт [Электронный ресурс] /ОДО «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.– Минск, 2019.

УДК 33:004

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

DIGITALIZATION OF EDUCATION AS A TOOL OF ECONOMIC GROWTH OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Бондарь Тамара Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов Белорусского государственного
экономического университета
Bondar Tamara E., candidate of economic Sciences, associate Professor associate Professor of Finance
Belarusian state University of Economics
e-mail: bondar-tam@tut.by

Аннотация. В статье показана роль образования в социально-экономическом развитии Республики Беларусь. Обращено внимание на несоответствие между возможностями образования и социальным заказом на подготовку инновационных специалистов для экономики. Высказано суждение, что именно это обстоятельство может стать причиной, сдерживающей ее устойчивое и поступательное развитие. Обосновано использование одного из путей повышения качества образования посредством его цифровизации.

Ключевые слова. Качество образования, устойчивое развитие экономики, цифровизация образования, инновации в образовании.

Annotation. The article shows the role of education in the socio-economic development of the Republic of Belarus. Attention is drawn to the discrepancy between the possibilities of education and the social order for the training of innovative specialists for the economy. It is suggested that this circumstance can become one of the main reasons that hinder its sustainable and progressive development. The use of one of the ways to improve the quality of education through its digitalization is justified.

Keywords. Quality of education, sustainable economic development, digitalization of education, innovations in education

По оценкам отечественных исследователей и международных экспертов национальное

образование признается одним из лучших на постсоветском пространстве. Однако, как система получения знаний, оно сегодня стало отставать от реальных запросов практики, является не вполне конкурентоспособным и не в полной мере отвечает требованиям и вызовам современного мира.

Опрос белорусских работодателей на предмет соответствия профессиональных компетенций выпускников восьми отечественных государственных университетов требованиям рынка, выполненный в рамках реализации проекта «Содействие развитию компетенций в белорусском высшем образовании», обнажил достаточно неблагополучную картину. В частности, было установлено, что при относительно высоком уровне общих компетенций (4,22 по пятибалльной шкале) выпускники исследуемых вузов проявили низкие оценки по владению следующими компетенциями: способность вдохновлять других, способность принимать решительные действия в условиях неопределенности, способность эффективно распределять время (тайм-менеджмент), способность использовать информационно-коммуникационные технологии, способность к работе в команде [1, с. 147].

Специалисты самым серьезным образом озабочены тем, что имеющееся сегодня несоответствие между возможностями образования и социальным заказом на подготовку инновационных специалистов – может стать одной из основных причин, сдерживающих устойчивое и поступательное развитие экономики Беларуси.

Все это ставит вопрос о необходимости реформирования отечественного образования. Автором этой работы был опубликован ряд материалов, касающихся отдельных направлений его совершенствования: повышения качества образовательного процесса как среды генерации инновационных знаний [2, с. 152], изменения образовательной парадигмы [2, с. 151], формирования личности инновационного преподавателя [2, с. 156], внедрения компетентностного подхода подготовки специалистов высшей квалификации [3,с. 271], гармонизации образовательных условий Евразийского сотрудничества [4].

Сегодня мы поднимаем новую проблему, связанную с необходимостью ответа отечественного образования на вызов времени – цифровизацию национальной экономики. Как известно, в Республике Беларусь принята Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 гг. и Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 «О развитии цифровой экономики». Благодаря этим важнейшим стратегическим и прогрессивным документам в Республике Беларусь поддержку получили все идеи и инициативы IT-сообщества. Были созданы все условия для развития IT, хай-тека, бизнесов на основе новейших технологий, активную поддержку получили технопарки страны.

Основными направлениями деятельности резидентов IT-сообщества были обозначены приборостроение, машиностроение, электроника, информационные технологии, разработка программного обеспечения, медицина, фармацевтика, медицинское оборудование, оптика, лазерные технологии, энергетика, энергосбережение, био- и нанотехнологии, развитие космоса. С учетом таких современных приоритетов развития национальной экономики проблема совершенствования образования стала не просто насущно необходимой, определилось направление его совершенствования – цифровая трансформация образовательной сферы.

В последние годы в полный голос о себе заявила еще одна причина серьезного внимания именно к цифровизации образования. Эта причина связана с таким явлением как «поколение Z» (зачастую этот термин рассматривается в качестве синонима термина «цифровой человек») – это поколение людей, родившихся, примерно, после 1995 г., в век интернета, и рано освоившее навыки поиска интересующего контента. Цифровые школьники и цифровые студенты талантливы и креативны, могут работать с большими объемами информации. Главная их мотивация – интересные и достижимые задачи, скучные они будут игнорировать.

Традиционное образование для цифровых людей, безусловно, устарело – эти люди не хотят стенографически безропотно записывать лекцию которую преподаватель читает из своего конспекта, они не хотят заучивать и пересказывать содержание параграфа учебника, который находится у них, фактически под рукой, в интернете. Они настроены на самостоятельное выполнение конкретных интересных заданий. Для них очень подходят конкурсы, тесты в форме компьютер-

ной игры. Они с удовольствием вовлекаются в переписки с преподавателями по поводу интересных моментов лекции и т.п. [5].

Сегодня уже совершенно очевидно, что в работе с цифровыми студентами необходимо решительно сокращать число аудиторных лекций, сведя их к дискуссиям, обсуждению домашних заданий и ответам на вопросы по теме. Открывать курс должна короткая онлайн-лекция, со встроенными схемами, рисунками, графиками, кейсами и заданием студентам. Обязателен форум по каждой теме курса и выставление оценок по каждой теме. Доступ онлайн к теме не должен закрываться до конца изучения учебной дисциплины.

А это означает, что белорусская образовательная среда вплотную подошла к такому явлению как смешенное образование. Под термином смешенное обучение понимается интеграция традиционных и инновационных (электронных и мобильных) форм обучения (традиционное + онлайн обучение), которые создают возможность самим обучающимся определять и контролировать свой темп, время и место обучения.

В свою очередь, освоение смешенного обучения откроет путь к переходу вузов Беларуси к разноскоростному обучению. Сложившаяся система перевода с курса на курс с отчислением неуспевающих формировалась, когда в вузы набиралась элита школьников и в результате студенты каждого факультета были примерно равными по способностям. Сегодня при значительной доле платных и иностранных студентов скорость обучения не может быть одинаковой. По крайней мере, для платных студентов, поэтому необходимо упразднить переводы с курса на курс и разрешить обучаться при необходимости вместо 4 лет столько, сколько потребуется (5–6). Единственное требование допуска к государственному экзамену и защите диплома – полное выполнение студентом программы обучения.

Все эти перспективы кардинально меняют требования к преподавателю вуза. Именно преподаватель должен будет выступать в роли творца и носителя образовательных инноваций и одновременно в роли модификатора, обеспечивающего их внедрение в образовательный процесс. Он должен способствовать развитию у студентов такого важного качества мыслительной культуры, как системного мышления, которое позволит будущим специалистам приобрести умение критически осмысливать проблемы, принимать решения из ряда альтернатив, самостоятельно находить новые решения в нестандартных ситуациях, умение выступать перед аудиторией, коротко и ясно формулировать свою мысль, аргументировано отстаивать свою точку зрения.

Инновационный преподаватель должен быть свободен от интеллектуального консерватизма. В совершенстве овладев фундаментальными знаниями, он не должен останавливаться в своем развитии, активно постигая новые, перманентно меняющиеся правила поведения бизнес – среды и способы своевременного реагирования на все ее вызовы.

Инновационный преподаватель, та сумма знаний, носителем которой он является, должны быть практикоориентированными. Преподаватель должен иметь связь с производством, знать все современные проблемы реального сектора экономики, уметь давать им оценку, видеть пути их решения.

Инновационный преподаватель должен в совершенстве владеть современными образовательными технологиями, основанными на знании: а) деловых иностранных языков; б) компьютера; в) правил пользования интернет-ресурсами, электронной почтой, информационными и консалтинговыми сайтами, мультимедийными инструментами преподавания и т.п. Отстраненность преподавателя от всех этих современных атрибутов процесса познания не позволит ему идти в ногу со временем. Он не сможет качественно подготовить лекционный материал, оперативно внести в него изменения, не сможет презентабельно преподнести студентам даже хорошее знание темы лекции. Планка его лекционного мастерства будет заниженной. И еще одна немаловажная деталь - ортодоксальный преподаватель не будет иметь необходимого авторитета в глазах современных студентов, которые являются активными пользователями всех вышеназванных видов оргтехники и коммуникаций.

Все эти новые инновационные требования к преподавателю меняют его компетенции. Его крепкая профессиональная подготовка, по-прежнему, остается исключительно важной, но недостаточной для преподавателя, работающего с «цифровыми» студентами. Ученые выделяют 5 групп

компетенций [6, с. 169], которыми должен владеть современный преподаватель университета в среде e-learning (от англ. Electronic Learning – электронное обучение):

- профессиональная компетентность преподавателя – это система знаний, умений и способностей, составляющих основу его профессиональной деятельности как педагога и ученого;
- управленческая компетентность – это умение проводить педагогический анализ, ставить цели, планировать и организовывать познавательную деятельность, моделировать проблемные ситуации;
- ИКТ-компетенции – это владение преподавателем информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ), использование им компьютера для поиска, передачи, сохранения, структурирования и обработки информации;
- языковая компетентность – это владение преподавателем иностранным языком и использование этого умения в работе с иностранными студентами, в реализации международных образовательных программ, в работе с иностранными источниками литературы, в осуществлении научных публикаций в зарубежных изданиях и т.п.;
- социальная компетентность преподавателя – это его способность функционировать в обществе, знать проблемы общества, понимать механизм его деятельности и уметь объяснить это студентам, помочь им адаптироваться в обществе, принимая правила, нормы, законы социальной жизни.

Только обладая совокупностью названных компетенций, преподаватель сможет уйти от своей традиционной функции транслятора готовых знаний и станет для студента авторитетным советчиком, помощником, навигатором по бескрайнему информационно-знаниевому пространству.

В целом же, объективная данность сегодняшнего дня такова, что общество не может ориентироваться на переделку «цифровых людей», оно должно принять их. А учителя и преподаватели вузов обязаны адаптироваться к цифровым школьникам и цифровым студентам. В этой связи следует признать, что в национальной системе образования отсутствует опыт формирования и поддержки перечисленных выше компетенций у педагогов. Это указывает на серьезную проблему цифровой трансформации образования, требующую незамедлительного решения. Понимание и постепенное ее решение – задача современного высшего образования Беларуси. А повышение качества образования станет драйвером цифровой трансформации белорусской экономики, фактором ее роста.

Литература

1.Дорина, Е.Б., Буховец, Т.В. Оценка качества высшего образования в Республике Беларусь глазами работодателей. Материалы XI международной научно-практической конференции «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость. – Минск: БГЭУ, 2018. –575с.

2. Актуальные проблемы экономического развития Республики Беларусь и его правовое регулирование: материалы респ. науч.-прак. конф. Науч.ред. Г.Б.Шишко. – Минск, БГЭУ: Интеграл-полиграф, 2010. – 288 с.

3. Бондарь, Т.Е. Компетентностный подход подготовки специалистов высшей квалификации. Новая экономика, №1 2012г. – С.271-275.

4. Бондарь, Т.Е. Образовательные проблемы Евразийского сотрудничества. Сборник статей Международной научно-практической конференции «Современное общество: наука, техника, образование». – Башк.ГУ. – 2016.

5. Образовательный портал NewtonNew // [Электронный реусрс]. – Режим доступа: https://newtonew.com/opinion/pokolenie-z-chto-my-znaem-o-nem – Дата доступа: 27.10.2019.

6. Зайцева, Л.Г., Заболоцкая, М.В. К проблеме компетенций педагога в среде цифрового образования. Материалы XI международной научно-практической конференции «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость. – Минск: БГЭУ. – 2018. – 575 с.

УДК 338.23

МЕХАНИЗМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

MECHANISMS FOR OPTIMIZING COMMODITY FLOWS IN THE NATIONAL MARKET OF CONSUMER GOODS

Валевич Роза Петровна

кандидат экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики торговли и услуг
Белорусского государственного экономического университета

Владыко Анжелика Викторовна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики торговли и услуг
Белорусского государственного экономического университета
Valevich Roza Petrovna, candidate of economic sciences, professor, professor of the Department of Economics of Trade and Services of the Belarusian State Economic University
Vladyko Angelika Viktorovna, candidate of economic sciences, docent, docent of the Department of Economics of Trade and Services of the Belarusian State Economic University
e-mail: angel.vladyko@gmail.com

Аннотация. В статье изучено и доказано, что действующие меры регулирования товарных потоков требуют совершенствования и развития в направлении реализации принципа саморегулирования субъектов хозяйствования, не нарушая концептуальной основы стратегического развития национальной экономики

Ключевые слова. Инновационное обновление, товарные потоки, импортозамещение, импортоемкость, саморегулирование

Abstract. The authors of the article studied and proved that the current measures for regulating commodity flows required improvement and development in the direction of implementing the principle of self-regulation of business entities, without violating the conceptual basis of the strategic development of the national economy

Keywords. Innovative updating, commodity flows, import-substitution, import intensity, self-regulation

Конкурентоспособность национальной экономики характеризуется множеством показателей, критериев, индикаторов и результатов: рост ВВП на душу населения, развитие отраслей экономики, положительное внешнеторговое сальдо, снижение зависимости от внешних источников финансирования, рост инвестиций, технологическое инновационное обновление и, как результат, улучшение финансового положения хозяйствующих субъектов, рост покупательной способности населения, товарооборота при оптимальном соотношении в его объеме и структуре товаров отечественного и импортного производства.

Глубокие преобразования в мировой экономической среде, глобализация, интеграция содействовали повышению уровня насыщенности рынков, когда для обеспечения правильного кругооборота товаров, денежных средств и всех ресурсов усилилась конкурентная борьба за рынки сбыта, за покупателя. Белорусская экономика встроена в мировую, мировым сообществом признана как открытая экономика, на развитие которой оказывают влияние все мировые тенденции и мировой опыт. В этой ситуации возникла насущная потребность в поиске эффективных инструментов управления товарными потоками для защиты национальных (внутренних) рынков от необоснованной экспансии импорта и обеспечения наиболее полного удовлетворения

возросших инновационно обновленных потребностей населения. Особо эта проблема обострилась с проявлениями факторов параллельного импорта из стран-участниц интеграционного проекта ЕАЭС.

На национальный рынок направлены потоки товарных ресурсов из трех источников: отечественного производства, импорт и производство товаров в личных подсобных хозяйствах, включая дачные. Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что для повышения конкурентоспособности страны и эффективности ее национального хозяйства важным является обеспечение условий для роста продажи товаров отечественного производства на внутреннем рынке.

В целях неукоснительного исполнения данного требования государством предпринят ряд мер регулирующего характера: определены критерии присутствия товаров отечественного производства в розничном товарообороте (по продуктам питания этот норматив составляет 85%, который согласован с Доктриной национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь, по непродовольственным, товарам кроме товаров критического импорта, – в пределах 50 - 60%); разработаны и реализуются программы импортозамещения, которые являются одним из разделов программ развития регионов; ежегодно определяется и обновляется перечень товаров, рекомендуемых к импортозамещению [1]; установлены ассортиментные перечни по товарам отечественного производства, которые розничные торговые организации обязаны иметь в наличии в торговом зале и учитывать при планировании ассортиментной структуры товарооборота; активизация мер антимонопольного регулирования; постоянный мониторинг потребительского рынка и цен, использование возможностей цены для ограничения инфляции (установление предельных цен). Несмотря на наличие, казалось бы, достаточно стройной системы регулирования, по факту не удалось обеспечить достижения обозначенных приоритетов в потреблении товаров отечественного производства (табл. 1).

В 2015–2018 гг. фиксируется рост продаж и отечественных, и импортных продовольственных товаров (табл. 1). При этом темпы роста продаж импортных товаров сравнительно более высокие, что, в свою очередь, сказывается как на снижении доли продаж товаров отечественного происхождения по данной укрупненной группе, так и на общей доле товаров отечественного производства в структуре розничного товарооборота.

Путем сопоставления темпов изменений показателей розничного товарооборота и с помощью экономико-математического аппарата выявлено, что:

– на один процент прироста продаж отечественного продовольствия приходилось 4,8 % прироста продаж импортного продовольствия;

– на один процент снижения продаж отечественных непродовольственных товаров приходился прирост продаж импортных товаров данной группы в размере 1,6 %;

– суммарно на один процент снижения общего объема реализации отечественных товаров приходился 6-процентный прирост объемов реализации товаров импортного происхождения.

Устойчивые тенденции снижения товаров отечественного производства в розничном товарообороте обусловлены несогласованностью по факту показателей экономического развития. Установлено, что при более высоких темпах роста промышленного производства в 2018 году (+17 %), росте производства продукции сельского хозяйства (+4,4 %), среднемесячной номинальной начисленной заработной платы (+18,1%), инвестиций в основной капитал (+ 18,9 %) темпы роста ВВП на душу населения сложились на более низком уровне (+15,1 %), экспорта (+ 15,4 %), импорта (+13,2 %), роста розничного товарооборота (+13,2 %) [2]. Однонаправленное развитие экономических показателей свидетельствует об отсутствии реальных факторов роста, что и обусловило резкое падение чистой прибыли. Положительным моментом является достаточно эффективная работа по сдерживанию инфляции (индекс потребительских цен 1,056 %, индекс цен производителей промышленной продукции 1,064 %, индекс производителей сельскохозяйственной продукции – 1,071 %) [2].

Поскольку речь идет о рынке потребительских товаров, то в дальнейшем будут рассмотрены результаты работы отраслей, непосредственно обслуживающих потребительский рынок.

Таблица 1 – Тенденции изменения объема и структуры розничного товарооборота

	2015	2016	2017	2018	2018 г. в сравнении с 2015 г., % (+;-)
Розничный товарооборот (в фактически действовавших ценах), млн руб.	34724	36 923	40 237	45 165	130,1
Розничный товарооборот на душу населения, руб.	3659,15	3 886,0	4 236,3	4 762,5	130,2
Структура розничного товарооборота, в процентах к итогу	100	100	100	100	
продовольственные товары	50,2	51,0	50,7	49,1	-1,1
непродовольственные товары	49,8	49,0	49,3	50,9	1,1
Индексы розничного товарооборота (в сопоставимых ценах), в процентах к предыдущему году	98,7	95,8	104,4	108,3	9,6
продовольственные товары	99,6	97,1	102,8	104,5	4,9
непродовольственные товары	97,8	94,5	106,0	112,1	14,3
Удельный вес товаров отечественного производства в розничном товарообороте	61,8	59,1	58,4	57,2	-4,6
продовольственные товары	79,1	79,1	79,0	78,4	-0,7
непродовольственные товары	44,6	37,9	37,2	36,8	-7,8

Структура ВВП (табл. 2) подтверждает ранее сделанный вывод о том, что в период с 2015 г. по 2018 г. не произошло резких изменений в результатах эффективности экономической деятельности под воздействием различных регулирующих методов, включая и ассортиментные перечни. Вклад в ВВП сферы производства снизился, при этом наблюдались резкие колебания этого показателя от года к году по отраслям: сельское, лесное и рыбное хозяйство; вклад обрабатывающей промышленности в ВВП в динамике несколько вырос. В сфере услуг остался на уровне 2015 г., в оптовой и розничной торговле резко снизился (- 2,2 п.п.).

Более высокие темпы промышленного производства позволили обеспечить достаточный объем продуктов питания на рынке, почти полное соблюдение основного индикатора продовольственной безопасности, что позволило не только обеспечить рост товарооборота на национальном рынке, но и совершать экспортные поставки. За последние 2 года более высокие результаты получены по маслу растительному (+2,3 раза), данная группа товаров долгое время находилась в позиции импортозамещения, сырам (+4,9 %), мясным полуфабрикатам (+23 %), мясу и субпродуктам пищевым (+2,8 %), шоколад и кондитерские изделия из шоколада и сахар (+2,7 %). Вместе с тем, требует дополнительного исследования рынок хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий (-4,3 %), муки (-14,7 %), макаронных изделий (-4,7 %), сахара (-13,4 %) [2]. Как свидетельствуют приведенные данные, снижение производства по этим и другим видам и группам товаров и приводит к наращиванию по ним продаж продукции импортного производства.

Таблица 2 – Вклад отдельных видов экономической деятельности в структуру ВВП

Показатели	2015	2016	2017	2018	Изменение 2018 к 2015, п.п.
Валовый внутренний продукт	100	100	100	100	
сфера производства	39	37,9	39,1	37,9	-1,1
в том числе					
сельское, лесное и рыбное хозяйство	6,3	6,9	7,6	6,4	0,1
обрабатывающая промышленность	20,7	20,2	21,3	21,5	0,8
сфера услуг	47,7	48,5	47,7	47,7	0
в том числе					
оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	12,2	11	10,4	10	-2,2

Данные таблицы 3 указывают на наличие тесного взаимовлияния продаж товаров отечественного и импортного производства.

Так, прирост доли продовольственных товаров, обладающих сравнительно более низкой импортоемкостью оборота в структуре розничного товарооборота, наблюдаемый в 2015-2016 г.г., повлек увеличение доли отечественных товаров в общем объеме розничного товарооборота по Республике Беларусь. Однако, данное увеличение в последующем было нивелировано воздействием прочих факторов. Доля отечественных товаров в структуре товарооборота снижалась как за счет воздействия прочих факторов, так и за счет ускоренного прироста продаж непродовольственных товаров, обладающих сравнительно большей импортоёмкостью. Влияние изменений в товарно-групповой структуре товарооборота на долю товаров импортного происхождения аналогично и имеет обратную тенденцию.

Важнейшими условиями конкурентоспособности отечественной продукции является уровень инновационности производства и размер затрат.

Оценка предприятий обрабатывающей промышленности по уровню технического развития показала, что доля высокотехнологичных производств за период с 2015 г. по 2018 г. осталась на том же уровне, среднетехнологичных (высокого уровня) выросла на 1,6 %, среднетехнологичных (низкого уровня) – на 1 %, низкотехнологичных производств снизилось на 1 % [2]. Конечно, мы понимаем, что для значительного роста высокотехнологичных производств требуются дополнительные финансовые инвестиции и инновационные вложения. К сожалению, как это было уже отмечено ранее, внутренние финансовые источники развития ограничены (наблюдается резкое падение чистой прибыли).

Как свидетельствуют материалы опроса субъектов хозяйствования, большой проблемой для отечественных производителей является рост затрат, особенно расходов на материалы, сырье и полуфабрикаты. В целом по обрабатывающей промышленности доля расходов на материалы составила в 2018 г. 79,9 %, что выше 2016 г. на 1,5 п.п. В то же время несколько снизились затраты на оплату труда (-0,6 п.п.), отчисления на социальные нужды (-0,2 п.п.), прочие затраты (-0,8 п.п.) при небольшом росте амортизации (+0,1 п.п.) [2]. Еще сложнее ситуация с затратами на производство продуктов питания, напитков, табачных изделий. Доля материальных затрат в этих отраслях в 2018 году составила 82,5 % и имеет тенденцию к росту. По отраслям легкой промышленности удельный вес материальных затрат на производство и реализацию продукции находится последние три года почти на одном и том же уровне – около 61 %. Вместе с тем, в этой отрасли по сравнению с ранее рассмотренными обеспечен прирост затрат на оплату труда (+0,5 п.п.) и амортизации (+0,9 п.п.) [2]. В такой структуре затрат отразились результаты действий правительства по обновлению предприятий легкой промышленности. Высокий уровень затрат, как известно, снижает возможности роста добавленной стоимости (важнейший критерий эффективности деятельности национальной экономики), а тем самым и роста заработной платы, что представляет собой важнейшее условие развития розничного товарооборота.

Таблица 3 – Оценка воздействия изменений в структуре розничного товарооборота по укрупненным товарным группам на долю отечественных товаров в общереспубликанском объеме продаж

Год	Показатели структуры розничного товарооборота, %		Доля товаров отечественного производства в структуре розничного товарооборота, %		Оценка цепного влияния изменений в структуре товарооборота на долю товаров отечественного происхождения, п.п.	Оценка воздействия прочих факторов на динамику доли товаров отечественного происхождения, п.п.
	Прод. товары	Непрод. товары	Прод. товары	Непрод. товары		
2014	49,3	50,7	80,1	45,5		
2015	50,2	49,8	79,1	44,6	0,3114	-1,1114
2016	51,0	49,0	79,1	37,9	0,2760	-2,976
2017	50,7	49,3	79,0	37,2	-0,1236	-0,5764
2018	49,1	50,9	78,4	36,8	-0,6688	-0,5312

Изменения в структуре продаж по укрупнённым группам, обладающими разными параметрами импортоемкости товарооборота, оказали воздействие на доли отечественных и импортных товаров в общем объеме розничного товарооборота по Республике Беларусь (табл. 3).

Недостаточно оптимальное соотношение в розничном товарообороте между товарами отечественного и импортного производства, обязательность закупки товаров, включенных в ассортиментный перечень, привели к росту товарных запасов как в целом по розничной торговле, так и по многим товарным группам. За период с 2012 г. обеспеченность розничной торговли выросла в днях товарооборота с 44 до 53 дней в 2018 г. За 2017–2018 гг. резко возросли товарные запасы по консервам и пресервам из рыбы, чай, кофе, какао и специи, масло растительное, телекоммуникационное оборудование, телефоны для сотовой и прочей беспроводной связи, галантерейные товары, замочные, скобяные товары и ручные инструменты, портьеры и тюлевые занавески, книги, чулочно-носочные изделия и другие. Вместе с ростом товарных запасов по указанным группам товаров по ряду товарных групп проявились тенденции снижения товарных запасов, однако обеспеченность этими товарами все еще высока, например, телевизоры (59 дней), аудио и видеоаппаратура (67 дней), ткани (232 дня), алкогольная продукция (от 32 до 57 дней), обработанные фрукты и овощи (38 дней), и т.д. [2]. По нашему мнению, зависимость ассортиментного портфеля от ассортиментных перечней показала, что необдуманная закупка товаров и неправильная закупочная деятельность приводят к ухудшению финансовых показателей торговых и промышленных организаций, поставка товаров в торговлю с низкой товароборачиваемостью и становится причиной роста премий, которые выплачивают поставщики торговле за услуги.

Для более глубокого понимания значимости ассортиментных перечней для организации хозяйственной деятельности и увеличения продажи товаров отечественного производства на национальном рынке проведено специальное выборочное обследование, которое позволило определить отношение торговых организаций к товарам отечественного производства и отечественным товаропроизводителям [3]. Анализ показал, что фактическое наличие товаров отечественного производства в ассортиментной структуре значительно превышает выданные задания по перечням как по продовольственным, так по непродовольственным товарам, за исключением ряда товаров, которые или не производятся в Республике Беларусь, или производятся в недостаточно широком ассортименте в соответствии с запросами потребителей (телевизоры, радиоприемники, машины кухонные, мясорубки, виниловые обои и др.). Вот эти товары и могут быть определены к импортозамещению, но для этого необходимо, используя программно-целевой метод, разработать полноценные проекты.

Таким образом, результаты выборочного обследования, проведенные специалистами УО «БГЭУ», показали, что торговые организации Республики Беларусь заинтересованы работать с белорусским производителем. Вместе с тем, по мнению самих торговых организаций, для по-

вышения эффективности взаимодействия с отечественными производителями необходимо разрешить ряд вопросов с ассортиментом, обеспечением его конкурентоспособности, условиями оплаты за товар, качеством продукции, условиями взаимодействия с поставщиками продукции по результатам продажи товаров и другие [3].

Экстраполяция динамики продаж товаров показала, что в прогнозном периоде ожидается рост физических объемов розничной реализации. При этом прогнозируется стабилизация структуры продаж по укрупненным группам в равном соотношении продаж непродовольственных и продовольственных товаров (50 / 50 процентов). Тенденцию опережающего роста импорта продаж непродовольственных товаров, по нашим прогнозам, к 2030 г. не удаётся изменить.

На основании сопоставления полученных прогнозов рассчитаны доли товаров отечественного производства в структуре розничного товарооборота в разрезе укрупненных групп (по продовольственным и непродовольственным товарам) (рис. 1).

Рисунок 1 – Прогноз доли товаров отечественного производства в структуре розничного товарооборота, полученный на основе экстраполяции абсолютных величин, %

Определенное воздействие на подбор инструментов регулирования потребительского рынка оказывает успешное развитие торговых сетей. Сетевой ритейл имеет глобальный характер. В России сетевой ритейл занимает около 10 % продовольственного рынка, в Португалии – 17 %, Испании – 39 %, Италии – 57 %, Франции – до 84 % [4], в Беларуси по оценкам экспертов – доля торговых сетей в розничном товарообороте – 40 %.

По прогнозам эта ситуация имеет тенденцию к развитию. Розничные торговые сети в ходе своего становления использовали отработанные в других странах схемы деятельности, что позволило им получить бесценные уроки и прочно закрепиться на рынке. Однако их деятельность носит элементы монополизма, используются некорректные отношения с контрагентами, что вызвало потребность в устранении проблем работы с поставщиками, усовершенствования законодательства. В рамках оптимизации мер защиты потребительского рынка немаловажное значение имеет изучение опыта регулирования деятельности торговых сетей в странах западной Европы, где существуют различные законы и нормы, которые позволяют эффективно функционировать на рынке большим и малым торговым объектам без использования точечного регулирования товарных потоков.

Ряд стран придерживается строгого ограничения на количество магазинов и складских терминалов, площадь которых превышает, например, 700-2500 кв.м.; вводятся режимы планирования и зонального регулирования, которые могут отсрочить или запретить проникновение на рынок нового оператора, причем не только открытием новых торговых точек, но и посредством инвестиций или покупкой уже существующих магазинов; применяется нормирование и жесткое

регулирование графиков работы торговых точек (часы и дни работы); вводится ограничение ценовой конкуренции, запрещаются различные формы и виды рекламы.

Проведенное исследование подтверждает необходимость поиска новых, более эффективных механизмов управления товарными потоками: от жесткого регулирования к саморегулированию при строгом исполнении действующего и усовершенствованного законодательства и необходимости обеспечения социальной ответственности бизнеса перед государством, контрагентами и потребителями.

Литература

1. Перечень потребительских товаров, предлагаемых для освоения их производства, выпуска импортозамещающей продукции и развития ассортимента с учетом конъюнктуры рынка в 2019 году [Электронный ресурс]/ Министерство антимонопольного регулирования и торговли Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа : https://www.mart.gov.by. – Дата доступа : 18.11.2019.

2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2019/ Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск : РУП «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2019. – С. 18-29, 158-161, 221, 233-242, 331-339, 393-405, 430-448.

3. Валевич, Р.П. Политика импортозамещения: новые подходы к формированию и реализации / Р.П. Валевич, Н.Е. Свирейко // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Вып. 12 ; под науч. ред. В.Н. Шимова. - Минск, 2019. - С. 72-79.

4. Teh R., Prusa T., Budetta M. Trade Remedy Provisions in Regional Trade Agreements // Regional Rules in the Global Trading System. / Estevadeordal A., Suominen K. and Teh R. - New York: Cambridge University Press. - 2009. - P. 166 -245.

УДК 339.378(476)

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ РИТЕЙЛ-ТЕХНОЛОГИЙ НА БАЗЕ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

NEW TRENDS AND OPPORTUNITIES OF RETAIL TECHNOLOGIES ON THE BASIS OF THE DEVELOPMENT OF TRADE INFRASTRUCTURE

Верниковская Оксана Васильевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры логистики и ценовой политики Белорусского государственного экономического университета

Vernikovskaya Oksana Vasil'yevna, PhD (Economics), Associate Professor, Assistant Professor of the Department of Logistics and Price Policy of the Belarusian State Economic University

e-mail: red_ok@tut.by

Аннотация. В статье исследованы основные мировые тренды в сетевой розничной торговле и их влияние на ритейл Беларуси. Автором выявлены наиболее характерные направления развития современного ритейла Беларуси и акцентировано внимание на гармоничное сочетание онлайн- и офлайн-торговли. Проанализированы экономические и маркетинговые предпосылки для развития этого направления ритейла. Показано значение цифровой экономики в развитии ритейл-технологий, ее влияние на методы и инструменты маркетинга и логистики в сетевой торговле. Выявлены проблемы формирования торговой инфраструктуры Беларуси, проанализирована ее структура, предложены направления и подходы к развитию форматов торговли.

Ключевые слова. Розничная торговля, сеть, логистика, маркетинг, технология, инфраструктура, онлайн- и офлайн-торговля, метод, инструмент, распределение.

Abstract. The article studies the main global trends in retail trade and their impact on retail of the Belarus. The author identifies the most characteristic directions of development of modern retail of the Belarus and focuses on a harmonious combination of online and offline trading. The economic and marketing prerequisites for the development of this area of retail are analyzed. The importance of the digital economy in the development of retail technologies, its impact on the methods and tools of marketing and logistics in network trading is shown. The problems of the formation of the trade infrastructure of Belarus are identified, its structure is analyzed, directions and approaches to the development of trade formats are proposed.

Keywords. Retail, network, logistics, marketing, technology, infrastructure, online and offline trading, method, tool, distribution.

Сетевая розничная торговля Беларуси, являясь конкурентным звеном системы распределения, развивается под определенным влиянием мировых трендов. Однако ее развитие имеет национальные особенности в силу состояния и формирования логистической распределительной инфраструктуры, появления новых форматов торговли и др. Влияние мировых трендов на развитие отечественной розничной торговли разнообразно: изменение поведения покупателя в сторону более пессимистичного; появление малых брендов и специализированных магазинов в структуре форматов торговли; увеличение доли покупок со стороны поколения «миллениалов» (люди, рожденные с 1981 г. по 2000 г.) и «поколение Z» (те, кто появился на свет позже 2000 г.) с более высокой покупательной способностью; гармоничное дополнение онлайн- и офлайн-торговли; расширение возможностей анализа на основе обработки Big Data; смещение тренда от крупных и редких покупок в сторону малых и частых; увеличение доли покупателей, скептически относящихся к промоакциям; снижение доли покупателей, анализирующих цены на рынке. Выявление этих тенденций и других следует учитывать в развитии системы распределения Беларуси, формировании торговой инфраструктуры, внедрении инновационных технологий торговли, появлении новых форматов торговли.

Новая цифровая реальность предоставляет большие возможности для повышения конкурентоспособности компаний. Работа с покупателем в таком цифровом контексте повышает требования к скорости обслуживания, смене коллекций, условиям доставки и т.д. [1, 2]. При этом следует обратить внимание на гармоничное дополнение онлайн- и офлайн-торговли.

Для развития данного направления существуют определенные предпосылки. Онлайн-торговля работает быстро, но для наиболее полного удовлетворения потребностей покупателя необходимы эмоции. Современные технологии позволяют облегчить процесс совершения покупок, в то время как физические магазины – это особая атмосфера и новый покупательский опыт. Привнести лучшее из онлайна в офлайн стало возможным благодаря появлению форматов Click&Collect и омниканальности.

Сегодня рынок создает принципиально новую среду. Роль торговых центров заключается в объединении реальных людей и онлайн-брендов. Торговые центры привлекают покупателей в магазины, что дает новую аудиторию онлайн-ритейлерам, и демонстрируют интернет-магазинам преимущества физической торговли. Торговые центры могут стать лидерами в формировании новых бизнес-моделей. Предлагая новые функции и превращаясь в общественные пространства, моллы становятся привлекательными не только для покупок, но и для коворкинга.

Ключевым фактором выживания торговых центров является увеличение трафика в магазинах и зонах отдыха. Более того, моллам необходимо получать прибыль не только за счет арендаторов, а самим изобретать новые маркетинговые инструменты, создавать и продавать трафик. Сделать так, чтобы люди приходили в магазины – прямая обязанность и приоритет торговых центров. И одним из ключевых маркетинговых инструментов ближайших лет будет правильный таргетинг.

На рынке наметилась следующая тенденция: новые бренды приходят из цифрового в традиционное ритейл-пространство. Это объясняется экономической выгодой: расходы на медиаподдержку новых онлайн-брендов порой достигают 40 %, а отдача может быть всего 10 %. Онлайн-бренды позволяют повысить узнаваемость и сформировать вокруг себя сообщество, что возможно только после прихода в офлайн-торговлю. Онлайн-ритейлеры находят в традицион-

ных магазинах новую аудиторию и увеличивают клиентскую базу. После открытия офлайн-магазина веб-трафик интернет-ритейлеров растет на 52 %, а у малых брендов – на 85 %.

Таким образом, онлайн-ритейл предлагает покупателю товары по более низкой цене, но не создают эмоции, а только повышают ожидания покупателей от посещения офлайн-магазинов. В офлайне гораздо эффективнее вырабатывается лояльность, и конкуренция носит более прозрачный характер. Добавляя технологии и управляя онлайн-ресурсами с помощью офлайн-инструментов, моллы смогут создавать лучший клиентский опыт. Например, торгово-развлекательные комплексы Санкт-Петербурга за последнее время увеличили зону фуд-кортов на 10 – 15 %. Это связано с изменением психологии и поведения покупателей [3]. Поведение покупателей, прежде всего, связано с ускоряющимися темпами жизни и общей загруженностью трудоспособного населения. Несмотря на сокращение реальных доходов населения, этот рынок неуклонно растет в среднем на 5 – 8 % в год. Стоит отметить, что привлекательность общественного питания использует не только сфера HoReCa, но и розничные сети. Еще одно перспективное направление – сегмент Foodtech. Например, рынок доставки еды в России увеличивается на 20 – 30 % в год и уже достиг 1,4 млрд долларов. При этом потенциал для развития достаточно большой: онлайн-заказов в данной категории в России в три раза меньше, чем в США, и в семь раз меньше, чем в Великобритании. Еще одна альтернатива заказу еды из кафе и ресторанов – формат Meal Kit: набор продуктов для приготовления конкретного блюда. В мире это направление довольно популярно: так, в США такие наборы готова заказывать четверть населения страны, а 10 % уже стали постоянными клиентами подобного сервиса. Запрос на удобство влияет и на покупки в традиционном ритейле. Потребители все чаще хотят, чтобы продукты обладали дополнительными качествами. Например, были полезными или удобно упакованными. Этот тренд только зарождается, но по косвенным признакам специалисты наблюдают его перспективность [4].

Однако, учитывая изменение характера покупателя, специалисты прогнозируют рост e-commerce в сетевой розничной торговле. К 2025 г. доля e-commerce в России может вырасти до 20 %. Сейчас некоторые категории товаров уже пользуются высоким спросом. Так, 19 % россиян когда-либо покупали товары для детей, а 35 % – средства по уходу за собой. Наиболее конкурентным в онлайн-продажах сможет быть тот, кто сможет предложить наиболее удобную сервисную модель. Например, прогнозируется развитие сервисов подписки на доставку еды. Так, в США 15 % опрошенных уже имеют минимум одну подписку. В России спрос на подобную услугу только формируется. Подписки пробовали 4 %, но почти 46 % хотели бы попробовать оформить подписку на доставку сетевой розничной торговли [4].

В этой связи особое внимание должно уделяться развитию торговой инфраструктуры, появлению новых форматов торговли. В общей структуре розничной торговли Беларуси количество сетевых магазинов составляет порядка 61 % от общего числа, а их торговая площадь – 83 % от общей торговой площади магазинов. Развитие объектов торговой инфраструктуры происходило неравномерно. Первое серьезное потрясение произошло во время мирового экономического кризиса 2007 – 2008 годов. В 2013 – 2014 гг. на развитие торгового ритейла оказывали негативное влияние попытки государства ограничить экспансию розничных сетей путем принятия нового закона о торговле, резкое ограничение доступности финансирования (невозможность получить кредиты в валюте и высокие ставки в белорусских рублях). Волатильность развития ситуации на внутреннем рынке розничной торговли с учетом упомянутых факторов не способствовала привлечению иностранных инвесторов в белорусский сетевой ритейл; наблюдались точечные вхождения, не являющие массовыми; отсутствовали сделки по слиянию крупных розничных игроков. В предыдущие годы сети развивались в основном за счет строительства собственных объектов, особенно в крупноформатном ритейле. Торговые компании выступали крупнейшими девелоперами в сегменте торговой недвижимости. В данный момент рынок торговой недвижимости находится на подъеме, цены на торговые площади стабилизировались и даже немного растут. Однако рынок торговой недвижимости Беларуси пока не достиг своего пика [5]. В большинстве сегментов завершился экстенсивный рост сетевого ритейла, прежде всего, продовольственного. В ближайшей перспективе на рынке продовольственного ритейла

ожидается всплеск сделок, связанных с поглощением торговых объектов, что отмечается сейчас. Наряду с укрупнением сетей ожидается жесткая конкуренция между брендовыми онлайн-супермаркетами и маркетплейс, имеющим значительный вес в общем объеме товарооборота. Ярко выражены изменения в столице страны, где сосредоточен весь бизнес и инвестиции. За последние годы ввелись и заполнились такие крупные форматы торговли, как Galleria Minsk, Dana Mall и Green City. После ввода в эксплуатацию крупных проектов (ТРЦ Palazzo, Minsk City Mall и DiaMond City) на рынке вполне вероятно появится новый формат – мегамоллы. Такой формат давно используется на западе, есть примеры у наших соседей в Киеве и Москве. Это крупные торгово-развлекательные центры с преобладающей развлекательной составляющей. Небольшие торговые сети сохранятся только в малодоходных регионах, неинтересных для крупного бизнеса. Но и в регионах ощутимы серьезные перемены. Здесь уже начали появляться объекты достаточно высоко уровня, к примеру, TRINITI в Гродно или ARMADA PLAZA в Могилеве.

Разумное сочетание онлайн- и оффлайн торговли невозможно без правильно выстроенной логистики. Развитие торговой инфраструктуры должно осуществляться в согласовании с развитием складов и логистических центров, транспортного обслуживания, внедрением IT-технологий.

Цифровизация экономики вносит свои изменения в развитие ритейла. Однако отдельный опыт западных стран (магазин без покупателя) нельзя буквально переносить в развитие отечественного ритейла. Традиционная торговля в товаропроводящей цепочке останется, только она будет организована по-другому [6]. К созданию торгового объекта надо подходить индивидуально, учитывать потенциал площадки, характеристики объекта, изучать сильные и слабые стороны проекта [5]. Традиционная торговля должна быть организована по сетевому признаку – единый формат и брендирование. Сеть – это не набор торговых объектов, объединенных одним названием, а внутренние технологии. В магазинах сети не должно быть расхождений по количеству и глубине ассортимента. На сегодняшний день основной функцией торгово-развлекательных центров является социализация покупателей. При таком формате торговли выстраиваются коммуникации между всеми участниками системы распределения. В развитии онлайн-торговли точек принятия решения меньше, ею легче управлять, проще продавать товар [6]. Для успешного развития электронной коммерции отечественному ритейлу еще необходимо накопить достаточный потенциал.

Литература

1. Z. Zhang et al. Wireless sensor networks for logistics and retail // Sixth International Conference on Networked Sensing Systems (INSS), Pittsburgh, PA. 2009. Pp. 1-4. URL: http://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&arnumber=5409943&isnumber=5409903 / doi: 10.1109/INSS.2009.5409943.

2. T. Dang Hoa, D. Kim. On exploiting wireless sensor networks for enhancing the logistics operation efficiency in the Physical Internet // 2nd International Conference on Recent Advances in Signal Processing, Telecommunications & Computing (SigTelCom). Ho Chi Minh City. 2018. Pp. 236-240. URL: http://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&arnumber=8325797&isnumber=8325768 / doi: 10.1109/SIGTELCOM.2018.8325797.

3. Будущее розничной торговли: новый курс на O2O [Электронный ресурс]. – М., 2018. – Режим доступа: https://www.retail.ru. –Дата доступа: 11.11.2019.

4. Клыженко, Л. Nielsen: «Тренд на удобство может пересилить экономический кризис» [Электронный ресурс]. – М., 2018. – Режим доступа: https://www.retail.ru. –Дата доступа: 11.11.2019.

5. «Чтобы выжить» – белорусскому ритейлу необходимо развиваться в регионах [Электронный ресурс]. – Минск, 2018. – Режим доступа: https://belretail.by. –Дата доступа: 20.11.2018.

6. Новые стратегии роста ритейла: каналы, ниши, инструменты привлечения покупателей – Киев, 2018. – Режим доступа: https://trademaster.ua/articles/312801. – Дата доступа: 11.11.2019.

УДК 657.47:336.74:004

ВОПРОСЫ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ МАЙНИНГ-ФЕРМЫ

QUESTIONS OF METHODOLOGY FOR ANALYZING THE EFFICIENCY OF THE MINING FARM

Виногоров Георгий Георгиевич

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерский учет, анализ и аудит в промышленности Белорусского государственного экономического университета
Vinogorov Georgy Georgievich, candidate of Economics, associate Professor, associate Professor Department of accounting, analysis and audit in industry Belarusian state University of Economics
e-mail: vinahorav-h@yandex.ru

Аннотация. Принятие Декрета Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. №8 «О развитии цифровой экономики» ввело в хозяйственную практику новые понятия: криптовалюта, блокчейн, майнинг, токен, биткоин и др., что объективно обусловило необходимость разработки методики анализа эффективности работы майнинг-фермы . Автором предложено оценивать эффективность такой работы через показатель рентабельность, для чего впервые разработана структурно-логическая модель факторной системы рентабельности работы майнинг-фермы. Проведенное исследование показало, что в специальной экономической литературе не рассматриваются вопросы, касающиеся анализа эффективности работы майнинг-фермы. В статье излагается оригинальная методика анализа рентабельности работы майнинг-фермы. Даются практические рекомендации для субъекта хозяйствования, зарегистрированного в Парке высоких технологий и осуществляющего процесс майнинга, направленные на повышение эффективности его работы.

Ключевые слова. Криптовалюта, майнинг, рентабельность, майнинг-ферма, факторы.

Abstract. The adoption of Decree of the President of the Republic of Belarus dated December 21, 2017 No. 8 “On the development of the digital economy” introduced new concepts into cryptocurrency, blockchain, mining, token, bitcoin, etc., which objectively necessitated the development of a methodology for analyzing the performance of mining farms. The author proposed to evaluate the effectiveness of such work through the profitability indicator, for which a structural-logical model of the factor system of the profitability of a mining farm was developed for the first time. The study showed that the special economic literature on the analysis of economic activity does not address issues related to the analysis of the effectiveness of the mining farm. The article outlines an original methodology for analyzing the profitability of a mining farm. Practical recommendations are given for a business entity registered in the High Technology Park and carrying out the mining process, aimed at increasing the efficiency of its work.

Keywords. Cryptocurrency, mining, profitability, mining farm, factors.

Декрет Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» [1] ступил в силу 28 марта 2018 г. и дал сильный импульс росту резидентов Парка высоких технологий. Почти 50% из них стали резидентами в 2018 г. Тем самым этот правовой акт внес существенный вклад в повышение инвестиционной привлекательности Беларуси и цифровизацию ее экономики. В Российской Федерации также разработан проект федерального закона «О цифровых финансовых активах» [2]. Цифровая экономика – экономика инноваций, развивающаяся за счет эффективного внедрения передовых информационных технологий.

Сегодня на всем постсоветском пространстве нет примера страны, в которой параллельно с государственной эмиссией существовал бы частный выпуск денег. Декрет №8 создал основу для такой практики, пусть и с определенными ограничениями.

Криптовалюта – это виртуальные деньги, которые в отличие от фиатных средств не имеют физического выражения. Единицей такой валюты является «coin» (переводе с английского языка – «монета»). Особенностью денежной единицы является защита от подделки, так как в ней зашифрованы данные, не подлежащие дублированию. Ключевой особенностью криптовалюты является отсутствие какого-либо внутреннего или внешнего администратора. Поэтому

банки, налоговые, судебные и иные государственные и частные органы не могут воздействовать на транзакции каких-либо участников платежной системы. Передача криптовалют необратима – никто не может отменить, заблокировать, оспорить или принудительно (без приватного ключа) совершить транзакцию. Криптовалюта – это внутренняя расчетная единица любого публичного блокчейна (Public blockchain), т.е. блокчейна, в котором используется майнинг (в виде P-o-W или P-o-S). Майнинг – необходимый и важный процесс в публичном блокчейне и криптовалюта выступает в роли стимула для майнеров.

Биткоин – это новое поколение децентрализованной цифровой валюты, созданной и работающей только в сети интернет. Ее никто не контролирует, эмиссия валюты происходит посредством работы миллионов компьютеров по всему миру с использованием программы для вычисления математических алгоритмов. Именно в этом заключается суть биткоина. В коде биткоина стоит ограничение: добыть можно максимум 21 млн. биткоинов.

Создание криптовалют предшествует их распределению среди владельцев, под которыми Декрет понимает субъекты гражданского права (как физические, так и специальные юридические лица), которым цифровой знак (токен) принадлежит на праве собственности или на ином вещном праве. Владельцем цифрового знака (токена) указанные лица могут стать через майнинг (дословно с англ. – добыча) – отличную от создания собственных цифровых знаков (токенов) деятельность, направленную на обеспечение функционирования реестра блоков транзакций (блокчейна) посредством создания в таком реестре новых блоков с информацией о совершенных операциях. Обычно майнинг сводится к серии вычислений с перебором параметров для нахождения хеша (варианта реализации ассоциативного массива) с заданными свойствами, то есть майнинг – процесс добычи новых единиц криптовалют. Его главная цель – получение прибыли.

Автору не известны какие-либо литературные источники, где бы рассматривалась проблематика, исследуемая в данной статье [3-17]. Исходя из вышеизложенных понятий, по мнению автора, в самом общем виде экономическую эффективность работы майнинг-фермы целесообразно определить через показатель рентабельности:

$$Р_м = \frac{П}{З(С)} * 100 \qquad (1)$$

где $Р_м$ – рентабельность майнинга;

П – прибыль, полученная от реализации криптовалюты;

З(С) – затраты, связанные с процессом майнинга.

В свою очередь усеченную себестоимость можно представить как совокупность затрат на электроэнергию, амортизацию оборудования, ремонт оборудования, заработную плату основного персонала, заработную плату дополнительного персонала, налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти.

Следовательно, рентабельность майнинга можно записать следующим образом:

$$Р_м = \frac{П}{С} * 100 = \frac{Ц-(Э+А+РО+ЗО+ЗД+НО)}{Э+А+РО+ЗО+ЗД+НО} * 100 \qquad (2)$$

где Ц – продажная цена реализованной криптовалюты (за вычетом налогов и платежей, уплачиваемых из выручки);

Э – затраты электроэнергии;

А – амортизация оборудования;

РО – затраты на ремонт оборудования;

ЗО – заработная плата основного персонала;

ЗД – заработная плата дополнительного персонала;

НО – налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти.

С этих позиций автором впервые разработана структурно-логическая модель факторной системы рентабельности работы майнинг-фермы (рис. 1).

Рисунок 1- Структурно-логическая модель факторной системы рентабельности работы майнинг-фермы

Примечание. Источник – авторская разработка.

Имеем кратный тип модели факторной системы. Для расчета влияния факторов используется прием цепных подстановок. Уровни показателей представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Уровни показателей

Уровень рентабельности	Продажная цена реализованной криптовалюты (Ц)	Затраты электроэнергии (Э)	Амортизация оборудования (А)	Затраты на ремонт оборудования (РО)	Заработная плата основного персонала (ЗО)	Заработная плата дополнительного персонала (ЗД)	Налоги, отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти (НО)
А	1	2	3	4	5	6	7
Плановый (базисный) (P_0)	П	П	П	П	П	П	П
Подстановка 1 (P^{I})	Ф	П	П	П	П	П	П
Подстановка 2 (P^{II})	Ф	Ф	П	П	П	П	П
Подстановка 3 (P^{III})	Ф	Ф	Ф	П	П	П	П
Подстановка 4 (P^{IV})	Ф	Ф	Ф	Ф	П	П	П
Подстановка 5 (P^{V})	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	П	П
Подстановка 6 (P^{VI})	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	П
Фактический (P_1)	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф

Примечание: где Ф – фактический показатель; П – плановый (базисный) показатель.
Источник: авторская разработка.

Расчет влияния факторов следующий:

$$P^{I} - P_0 = \Delta P_{Ц}; \quad (3)$$

$$P^{II} - P^{I} = \Delta P_{Э}; \quad (4)$$

$$P^{III} - P^{II} = \Delta P_{А}; \quad (5)$$

$$P^{IV} - P^{III} = \Delta P_{РО}; \quad (6)$$

$$P^{V} - P^{IV} = \Delta P_{ЗО}; \quad (7)$$

$$P^{VI} - P^{V} = \Delta P_{ЗД}; \quad (8)$$

$$P_1 - P^{VI} = \Delta P_{НО}; \quad (9)$$

$$P_1 - P_0 = \Delta P. \quad (10)$$

По исследуемой майнинг-ферме имеются следующие данные (табл. 2).

Таблица 2 – Данные для анализа рентабельности затрат на майнинг, тыс. руб.

Наименование статей затрат	По плану (базе)	Фактически	Отклонения (+/-)
А	1	2	3
1.Затраты на электроэнергию	520	498	-22
2.Амортизация оборудования	24	24	-
3.Затраты на ремонт оборудования	40	52	+12
4.Заработная плата основного персонала	48	42	-6
5.Заработная плата дополнительного персонала	1	1	-1
6.Налоги, отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти	11	10,2	-0,8
Итого	644	627,2	-16,8

Источник: авторская разработка.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что за отчетный период по исследуемой майнинг-ферме общая экономия составила 16,8 тыс. руб., что составляет 2,6 % от планового уровня. При этом затраты на ремонт оборудования возросли на 12 тыс. руб. или на 30 %. Это обусловлено тем, что произошла непредвиденная серьезная поломка дорогостоящего оборудования, и процесс майнинга какое-то время не осуществлялся. Электроэнергия не потреблялась, поэтому имеется экономия по этой статье затрат на 22 тыс. руб. или на 4,23 % от планового уровня. Непродолжительное время штат персонала был не укомплектован, вследствие чего имеется экономия по заработной плате основного персонала в сумме 6 тыс. руб., что составляет 12,5 % от плана.

Продажная цена реализованной криптовалюты (при условии прямого списывания общехозяйственных затрат и расходов на реализацию на сч. 90-5 «Доходы и расходы по текущей деятельности» - «Управленческие расходы» и сч. 90-6 «Доходы и расходы по текущей деятельности» - «Расходы на реализацию» соответственно) планировалась на уровне 740,6 тыс. руб., а фактическая составила 784 тыс. руб.

Показатели для анализа рентабельности работы майнинг-фермы приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели для анализа рентабельности работы майнинг-фермы

Показатели	Расчет показателей	Уровень рентабельности, %
А	1	2
1.По плану (базе)	$\frac{740,6-644}{644}*100$	15
2.По плану при фактической продажной цене реализованной криптовалюты	$\frac{784-644}{644}*100$	21,74
3.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты и затратах на электроэнергию	$\frac{784-(498+24+40+48+1+11)}{498+24+40+48+1+11}*100$	26,1
4.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию и амортизацию оборудования	$\frac{784-(498+24+40+48+1+11)}{498+24+40+48+1+11}*100$	26,1
5.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию, амортизацию и ремонт оборудования	$\frac{784-(498+24+52+48+1+11)}{498+24+52+48+1+11}*100$	23,66
6.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию, амортизацию и ремонт оборудования и заработной плате основной персонала	$\frac{784-(498+24+52+42+1+11)}{498+24+52+42+1+11}*100$	24,84
7.По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию, амортизацию и ремонт оборудования, заработной платы основной и дополнительной персонала	$\frac{784-(498+24+52+42+1+11)}{498+24+52+42+1+11}*100$	24,84
8.Фактически	$\frac{784-627,2}{627,2}*100$	25

Источник: авторская разработка

Расчет факторов, повлиявших на изменение рентабельности работы майнинг-фермы представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет факторов, повлиявших на изменение рентабельности работы майнинг-фермы

Факторы	Расчет уровня влияния	Уровень влияния, %	Структура факторов, %
А	1	2	3
1.Изменение продажной цены реализованной криптовалюты	21,74 – 15	+6,74	+67,4
2.Изменение затрат на электроэнергию	26,1 – 21,74	+4,36	+43,6
3.Изменение затрат на амортизацию оборудования	26,1 – 26,1	0	–
4.Изменение затрат на ремонт оборудования	23,66 – 26,1	-2,44	-24,4
5.Изменение затрат на заработную плату основного персонала	24,84 – 23,66	+1,18	+11,8
6.Изменение затрат на заработную плату дополнительного персонала	24,84 – 24,84	0	–
7.Изменение затрат на налоги, отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти	25 – 24,84	+0,16	+1,6
Итого	25 – 15	+10	+100

Источник: авторская разработка

В таблице 4 наглядно представлены уровни влияния всех факторов и их структура. Результаты приведенных расчетов свидетельствуют о том, что наиболее существенное влияние на увеличение уровня рентабельности работы майнинг-фермы оказал рост продажной цены реализованной криптовалюты на 43,4 тыс. руб., что привело к росту рентабельности на 6,74% или на 67,4% от изменения результативного показателя. Благодаря снижению затрат на электроэнергию на 22 тыс. руб. рентабельность возросла на 4,36% или на 43,6% от общего изменения результативного признака. В тоже время вследствие роста затрат на ремонт оборудования на 12 тыс. руб. рентабельность снизилась на 2,44% или на 24,4% от изменения результативного показателя. Требуется уделить должное внимание профилактике поломок действующего оборудования.

Литература

1. О развитии цифровой экономики: декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 года №8 [электронный ресурс] – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716/ – Дата доступа: 26.10.2019.

2. О цифровых финансовых активах: проект федерального закона Российской Федерации [электронный ресурс]- Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/.../Zakonoproekt_o_TSFA_250118_na_sayt.docx– Дата доступа: 26.10.2019.

3. Бутенко Е.Д., Исахаев Н.Р. Электронные деньги и криптовалюты: противоречия и ловушки //Национальные интересы: приоритеты и безопасность, #6, 2018 г. С. 1092–1108 . https://doi.org/10.24891/ni.14.6.1092

4. Коречков Ю.В., Целищев П.Б. Экономическая эффективность использования криптовалюты в российской экономике // Интернет-журнал «Науковедение». 2016 Т. 8 № 6 С. 1—8.

5. Кочергин Д.А. Место и роль виртуальных валют в современной платежной системе // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2017 Т. 33 № 1 С. 119—140.

6. Кузнецова Л.Г. Криптовалюта P2P: безопасность или развитие //Финансы и кредит, #47, 2017 г. С. 2810–2822 . https://doi.org/10.24891/fc.23.47.2810
7. Леви Д.А. Перспективы признания и развития криптовалют в Европейском союзе и странах Европы // Управленческое консультирование. 2016 № 9 С. 148—158.
8. Николайчук О.А. Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов //Journal of Economic Regulation. 2017 Т. 8 № 1 С. 142—154.
9. Омельченко Е.Ю. Конфликт интересов при использовании криптовалют: реалии современности, учет и контроль // Транспортное дело России. 2017 № 2 С. 70—72.
10. Рашева Н.Ю., Чиркова О.И. Правовые основы электронной валюты (на примере Bitcoin) // Управление в современных системах. 2017 № 1 С. 60—68.
11. Степанова Д.И., Николаева Т.Е., Иволгина Н.В. Особенности организации и направления развития криптовалютных платежных систем // Финансы и кредит, #10, 2016 г. С. 33-45.
12. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Проблемы использования биткойна и экономическая безопасность России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, #3,2018 С. 452–464.
13. Щербик Е.Е. Феномен криптовалют: опыт системного описания // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017 № S1. С. 56—64.
14. Cheah E.T., Fry J. Speculative bubbles in Bitcoin markets? An empirical investigation into the fundamentalvalue of Bitcoin. Economics Letters, 2015, vol. 130, pp. 32–36.
15. Li X., Wang Ch.A. The technology and economic determinants of cryptocurrency exchange rates: The case of Bitcoin. Decision Support Systems, 2017, vol. 95, pp. 49–60.
16. Vranken H. Sustainability of bitcoin and blockchains. Current Opinion in Environmental Sustainability, 2017,vol. 28, pp. 1–9.
17. White L.H. The market for cryptocurrencies. Cato Journal, 2015, vol. 35, iss. 2, pp. 383–402.

УДК 338.24

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

EFFICIENT USE OF SECONDARY MATERIAL RESOURCES AS A FACTOR IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Войтешенко Болеслав Станиславович

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник, доцент, доцент кафедры экономики и управления Белорусского государственного экономического университета
Voiteshenko B., Candidate of Economic Studies, Senior Scientist, Associate Professor, Associate Professor of Economics and Management, Belarusian State Economic University

Аннотация. В статье раскрываются проблемы рационального использования вторичных материальных ресурсов и их взаимосвязь с экономическим развитием Республики Беларусь. Обосновывается необходимость более эффективного использования как рыночных инструментов, так и государственного регулирования.

Ключевые слова. Отходы производства, вторичные материальные ресурсы, твердые коммунальные отходы (ТКО), рециклинг, экономический рост, рыночные инструменты, государственное регулирование.

Abstract. The paper considers the issues of effective use of secondary material resources and their relationship to the economic development of the Republic of Belarus. It makes the case for a more efficient combination of market-based tools and government regulation.

Keywords. Industrial wastes, secondary material resources, solid municipal wastes, recycling, economic growth, market-based tools, government regulation.

Основной принцип устойчивого развития: будущие поколения живут не хуже и имеют запасы ресурсов не ниже, чем нынешние. В реальности потребление растет, а запасов становится все меньше. В значительной степени это связано с нерациональным их использованием. Самая простая формула устойчивого развития – сохранение природных ресурсов и среды обитания для будущих поколений землян; наши потомки должны дышать чистым воздухом, питаться экологически чистыми продуктами и обеспечивать непрерывность продолжения человеческого рода на планете Земля.

Согласно данным научного центра Global Footprint Network (GFN), население земли в 2019 году уже к 29 июля израсходовало условный запас ресурсов, которые могут возобновиться за год [1]. Остальную часть года население планеты живет «в экологический кредит». Эксперты GFN отмечают, что ресурсы расходуются на порядок быстрее, чем в предыдущем столетии.

Человечеству не удается остановить процесс уничтожения природы как в экологическом, так и в ресурсном отношении. Антропогенное давление на биосферу Земли превышает способность планеты к восстановлению примерно на 30% [2, С. 622].

Дефицит природных ресурсов ставит перед человечеством новые задачи. Мы привыкли эксплуатировать, а не экономить, забывая, что сама природа при грамотном и умном отношении к ней способна дать человеку все, в чем он нуждается. Для будущего имеют значение два основных фактора: уровень технологий и численность населения.

По мнению ряда исследователей, оптимальная численность населения Земли, не наносящая непоправимого ущерба природе, при данном уровне технологического развития составляет примерно 500 миллионов человек [2]. Сегодня нас 7,7 млрд. [3]. А достижение уровня потребления, сложившегося в развитых капиталистических странах, для всего населения Земли приведет к экологическому и ресурсному коллапсу планеты уже при нынешнем поколении ее жителей [1]. Затормозить экономическое развитие слаборазвитых стран в эпоху глобализации невозможно. Бедные страны будут стараться догнать богатые, разрушая теорию и практику устойчивого развития. Наиболее яркий пример этому в современном мире представляет Китай.

Таким образом, противоречие состоит в том, что мы, с одной стороны, должны обеспечить устойчивое развитие, иначе наши потомки погибнут. С другой стороны, мы не в состоянии обеспечить это устойчивое развитие. Способ разрешить отмеченное противоречие - выход на такой уровень технологий, при котором разрушение окружающей среды прекратилось бы или, по крайней мере, скорость ее разрушения оказалась бы меньше скорости восстановления. Решение этой проблемы требует времени и значительных инвестиций. Острота же ее заставляет искать пути решения уже сегодня исходя из имеющихся возможностей.

Уменьшить нагрузку на природу возможно путем рационального использования ее ресурсов. Общий объем материальных ресурсов складывается из первичного сырья – природных материальных ресурсов, и вторичного сырья. Источником вторичного сырья являются отходы.

Таблица 1 – Образование, использование и удаление отходов производства в организациях по областям и г. Минску

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Образовалось отходов, тысяч тонн								
Республика Беларусь	44307	40847	40305	52529	49865	49448	55506	60723
в том числе:								
Брестская	1040	1053	1412	1449	1244	1579	1488	1974
Витебская	885	862	843	836	552	510	769	770
Гомельская	2973	3120	2993	3702	3097	2867	3114	4639
Гродненская	1704	1781	2196	1864	1786	2072	2349	2528
г. Минск	1858	1617	2397	2072	1980	2858	3139	3185

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Минская	32765	29665	27355	38210	36601	36565	40714	43316
Могилевская	3082	2749	3109	4396	4605	2996	3933	4313
Использовано отходов, тысяч тонн								
Республика Беларусь	12670	13066	20059	16654	12164	13213	15798	20103
в том числе:								
Брестская	934	902	1221	1244	1039	1450	1343	2211
Витебская	548	518	553	631	388	397	633	627
Гомельская	1633	2244	7020	5032	2632	1730	1748	3162
Гродненская	1371	1396	1404	1131	1008	1425	1816	1925
г. Минск	848	671	1162	996	1177	2068	2473	2760
Минская	4388	4652	5871	5772	3362	4016	4304	5510
Могилевская	2948	2683	2828	1848	2557	2128	3481	3912
В процентах от объема образовавшихся отходов								
Республика Беларусь	28,6	32,0	49,8	31,7	24,4	26,7	28,5	33,1
в том числе:								
Брестская	89,8	85,7	86,5	85,9	83,5	91,8	90,3	112,0
Витебская	61,9	60,1	65,6	75,5	70,3	77,9	82,3	81,4
Гомельская	54,9	71,9	234,5	135,9	85,0	60,3	56,1	68,2
Гродненская	80,5	78,4	63,9	60,7	56,4	68,8	77,3	76,2
г. Минск	45,6	41,5	48,5	48,1	59,4	72,3	78,8	86,7
Минская	13,4	15,7	21,5	15,1	9,2	11,0	10,6	12,7
Могилевская	95,7	97,6	91,0	42,0	55,5	71,0	88,5	90,7
Удалено отходов, тысяч тонн								
Республика Беларусь	32115	28527	25277	39037	38905	36921	40035	41975
в том числе:								
Брестская	164	165	209	248	241	223	196	130
Витебская	352	348	301	224	173	148	162	152
Гомельская	1405	1305	648	1431	1306	1322	1435	2138
Гродненская	435	475	856	824	827	694	619	622
г. Минск	1030	949	1240	1091	820	887	705	474
Минская	28399	25049	21526	32522	33274	32667	36445	37852
Могилевская	330	236	497	2698	2264	979	472	607

Как видно из таблицы 1, наиболее благоприятным с точки зрения использования отходов производства в нашей стране был 2013 г., когда было использовано 49,8% образовавшихся отходов. После 2013 г. мы наблюдаем негативную тенденцию – удельный вес использованных отходов производства уменьшился на 1/3 – до 33,1%. Это связано с рядом как объективных, так и субъективных причин.

Уверенно положительную динамику по использованию отходов производства демонстрируют Брестская и Витебская области и г. Минск. В г. Минске удельный вес использованных отходов производства вырос с 45,6% в 2011 г. до 86,7% в 2018 г., в Витебской области этот показатель вырос с 61,9% до 81,4%, в Брестской - с 89,8% до 112%. В Гомельской области в 2018 г. отмечается существенный рост по сравнению с 2017 г. В Гродненской, Минской и Могилевской областях удельный вес использованных отходов производства уменьшился. Лидером по использованию отходов производства является Брестская область, а аутсайдером Минская (12,7%) [4, с. 170-171].

Не все образующиеся отходы можно отнести к вторичному сырью. Вторичным сырьем считают материалы и изделия, которые после первоначального и полного их использования можно применить повторно как исходное сырье.

Функционирующая в настоящее время система сбора вторичных материальных ресурсов (ВМР) включает в себя 420 организаций жилищно-коммунального хозяйства, потребительской кооперации, организаций ГО «Белресурсы», организаций без ведомственной подчиненности, индивидуальных предпринимателей. В их числе организаций жилищно-коммунального хозяйства – около 150, организаций потребительской кооперации – более 100 [5, с. 3].

Традиционной формой извлечения ВМР из состава отходов является заготовительная система потребительской кооперации, которая занимает лидирующее положение по сбору макулатуры, тряпья и стекла. Это наиболее распространенные ВМР для населения с точки зрения закупочных цен.

За время реализации Государственной программы сбора (заготовки) и переработки вторичного сырья, за период 2008-2018 гг., объем сбора основных видов ВМР увеличился в 3,4 раза.

За время работы учреждения «Оператор вторичных материальных ресурсов» с 2012 г. по 2018 г. общий объем сбора основных видов ВМР увеличился на 183%. Объем заготовки отходов стекла вырос в 3,2 раза, полимерных отходов в 3 раза, изношенных шин – 2,2 раза, бумаги и картона – на 35% [5, с .3-4].

Таблица 2 – Заготовка различных видов вторичных материальных ресурсов в 2018 г., тыс. т (по данным ГУ «Оператор ВМР»)

Область	ВМР					
	Отходы бумаги и картона	Отходы стекла	Полимерные отходы	Изношенные шины	Отработанные масла	Отходы ЭЭО
Брестская	42,1	25,2	13,0	7,0	2,45	1,03
Витебская	35,2	20,1	9,0	6,7	1,91	2,04
Гомельская	42,8	38,3	17,7	7,4	2,31	2,83
Гродненская	36,8	25,3	10,6	6,5	1,92	0,64
г. Минск	37,3	19,6	9,4	6,3	2,87	1,89
Минская	37,9	25,2	10,9	10,8	1,72	1,69
Могилевская	123,8	35,5	15,2	7,2	3,58	4,27
Республика Беларусь	**355,9**	**189,5**	**85,8**	**51,9**	**16,76**	**14,39**

В целях более эффективного извлечения ВМР из коммунальных отходов построены мусороперерабатывающие заводы в Гомельской (г. Гомель), Могилевской (г. Могилев), Брестской (г. Брест и г. Барановичи), Витебской (г. Новополоцк), Гродненской и Минской областях (г. Минск) общей мощностью 620 тыс. тонн в год. Последняя, включая столицу, является самым крупным «производителем» коммунальных отходов (приблизительно 25% от всех ТКО Республики Беларусь).

Эффективность работы мусороперерабатывающих заводов по стране пока остается довольно низкой. Это связано прежде всего с отсутствием технологий по использованию отходов. Применяемые технологии базируются на сортировке поступающих ТБО в целях извлечения ВМР. Опыт работы заводов показывает, что объем извлечения ВМР, пригодных к повторному использованию, из смешанных ТБО составляет в зависимости от сезона не более 10-15 процентов от общего объема поступающих отходов (как правило, это отходы бумаги, стекла, пластика, текстиля, изношенных шин), остальной объем отходов образует балластную часть и вывозится на захоронение [6].

В Беларуси образуется и вывозится автомобильными транспортными средствами специального назначения значительное, хотя и уменьшающееся количество как твердых, так и жидких коммунальных отходов. Так, в 2012 году было вывезено и захоронено 3355 тыс. т твердых и 1426 тыс. м^3 жидких коммунальных отходов, в 2018 году – 3081 тыс. т твердых и 1065 тыс. м^3 жидких коммунальных отходов [4, с. 191, 194]. Складирование твердых и жидких коммунальных отходов наносит ущерб окружающей среде и приводит к безвозвратным потерям вторичных материальных ресурсов: исходя из состава коммунальных отходов и процентного содержания в них ВМР, потребность в отдельных видах сырья может быть полностью удовлетворена.

С целью систематизации и повышения эффективности использования ВМР и уменьшения вредного воздействия отходов производства и потребления на окружающую среду Постановлением Совета министров Республики Беларусь №567 от 28 июля 2017 г. утверждена Национальная стратегия по обращению с твердыми коммунальными отходами и вторичными материальными ресурсами в Республике Беларусь на период до 2035 года. В этом документе определяется система целей, задач, принципов, приоритетов и направлений действий, которые должны реализоваться в нормативных правовых актах, актах органов местного самоуправления, государственных и отраслевых программах, инвестиционных проектах, направленных на создание и обеспечение экологически безопасного и экономически эффективного обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО) и вторичными материальными ресурсами (ВМР). Целью национальной стратегии является определение основных направлений минимизации вредного воздействия ТКО на здоровье человека, окружающую среду и рациональное использование природных ресурсов путем предотвращения образования отходов и максимально возможного извлечения компонентов, содержащихся в отходах (органика, металлолом, бумага и картон, стекло, полимеры, текстиль, изношенные шины и другое), вовлечение их в хозяйственный оборот в качестве дополнительных источников сырья, материалов, полуфабрикатов, иных изделий или продуктов (продукции), выполнение работ, оказание услуг с внедрением современных технологий сбора, компостирования биологических отходов и энергетического использования ТКО в виде RDF-топлива, тепловой и электрической энергии [7]. Национальная стратегия обеспечивает достижение показателей эффективности обращения с отходами в РБ, установленных в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития РБ до 2030 года (табл. 3).

Таблица 3– Показатели эффективности обращения с отходами в Беларуси

Показатели эффективности государственно политики в сфере обращения с отходами	2015 год (факт)	2020 год (план)	2025 год (план)	2030 год (план)
Использование ТКО, процентов общего объема их образования	15,6	25	35	40

Как видно из таблицы, в ближайшие три пятилетки удельный вес использования ТКО вырастет более чем в 2,5 раза [8]. Это неплохой показатель. Вместе с тем не совсем понятно, каким образом будут использоваться ТКО. Методы использования коммунальных отходов можно условно разделить на три группы:

– переработка (рециклинг) – возврат отдельных компонентов ТКО в хозяйственный оборот путем их выделения из общей массы и передачи на использование в качестве сырья и материалов для производства продукции;

– компостирование – использование органической части ТКО после ее биологической обработки (разложение органических субстанций) при помощи различных микроорганизмов;

– сжигание – использование смешанных ТКО или выделенных из них теплотворных фракций для получения тепловой и/или электрической энергии.

Из трех способов использования ТКО наиболее приемлемым является рециклинг. Сжигание и компостирование негативно влияют на окружающую среду.

Рациональное использование вторичных материальных ресурсов позволит повысить качество экономического роста. Выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Ни один из них не существует в чистом виде. В зависимости от того, какой способ увеличения производства благ преобладает, говорят о «преимущественно экстенсивном» или «преимущественно интенсивном» типе экономического роста. Экономический рост в нашей стране носит преимущественно экстенсивный характер. В значительной степени это результат полученного советского наследия. В советский период экономика БССР была органичной частью единого народнохозяйственного комплекса Советского Союза. Получив в июне 1990 г. суверенный статус, Республика Беларусь унаследовала от бывшей страны ресурсорасточительный тип производственно-хозяйственной деятельности. СССР обладал значительными природно-сырьевыми ресурсами, а

плановая экономика не стимулировала рациональное использование природных ресурсов. Республика Беларусь относительно бедна полезными ископаемыми и вынуждена импортировать значительное количество топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, что негативно сказывается на ее платежном балансе. Но в отсутствии реальных рыночных реформ предприятия, особенно находящиеся в государственной собственности, не заинтересованы и/или не имеют возможности снизить материало-, энерго- и ресурсоемкость производства. Рациональное использование вторичных материальных ресурсов может стать одним из путей решения проблемы.

Повышение эффективности использования вторичных материальных ресурсов возможно с использованием как рыночных, так и нерыночных методов.

Рынок успешно регулирует переработку отходов и реализацию полученного вторичного сырья, когда последнее конкурентоспособно по соотношению «цена – качество» с первичным. Когда это условие не выполняется, мы наблюдаем «фиаско рынка», которое требует создания системы эффективного государственного регулирования. Она включает введение налоговых льгот для предприятий, занимающихся рециклингом отходов, разработку стандартов, позволяющих использовать отходы в производстве вторичных ресурсов, подготовку системы законов и нормативных документов, регламентирующих обращение отходов, выполнение государственных целевых программ и т.п. По примеру ЕС целесообразно дотировать предприятия по переработке отходов, у которых заготовленное вторичное сырье оказывается дороже аналогичного первичного. С этой целью необходимо создать специальный компенсационный фонд, средства которого целесообразно формировать за счет платежей производителей отходов (население, предприятия) и производителей (поставщиков) упаковки (принцип расширенной ответственности производителей).

В условиях рыночной экономики эффективное управление отходами и возвращение части их в производство и потребление должно стать одним из основных способов воспроизводства материальных ресурсов, снижения антропогенной нагрузки на окружающую природную среду. В связи с этим в РБ должен сформироваться и рынок вторичных ресурсов как сегмент (и не самый крупный) общенационального рынка, поскольку состояние дел на рынке вторичных ресурсов в той или иной степени отражает процессы, протекающие во всех сферах экономики страны. Существующие в нашей стране экономические условия пока не обеспечивают вовлечение всех образующихся отходов в хозяйственный оборот. Качество товара отходы могут принимать лишь тогда, когда в отношении них могут быть приняты хотя бы элементарные меры по продвижению на рынке сырья и материалов. При таком подходе номенклатура отходов, фактически представляемых на рынок в качестве товара, окажется многократно меньшей. Кроме того, нужно иметь в виду, что значительные объемы вторичного сырья перерабатываются непосредственно на предприятиях, где они образовались, т.е. выпадают из рыночной инфраструктуры.

Таким образом, рациональное использование вторичных материальных ресурсов позволит уменьшить зависимость экономики нашей страны от импорта сырья и материалов и, наряду с другими мерами, перейти от преимущественно экстенсивного к преимущественно интенсивному типу экономического роста, уменьшить нагрузку на окружающую среду. Решение проблемы возможно путем рационального использования как рыночных методов, так и методов государственного регулирования.

Литература

1. Earth Overshoot Day 2019 is July 29th, the earliest ever. 26 июня 2019 г. [Электронный ресурс] // Global Footprint Network: сайт. URL: https://www.footprintnetwork.org/2019/06/26/press-release-june-2019-earth-overshoot-day/ (дата обращения: 12.11.2019).

2. Рязанов, В.Т. (Не)Реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. – Москва: Экономика, 2016. – 695 с.

3. Население мира растет, стареет и переезжает в города. Новости ООН [Электронный ресурс] // ООН: сайт. URL: https://news.un.org/ru/story/2019/04/1352171 (дата обращения: 12.11.2019).

4. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь. Статистический сборник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2019. С. 170-194.

5. Об объемах сбора и использования вторичных материальных ресурсов, размерах и направлениях расходования средств, полученных от производителей и поставщиков в 2018году. Отчет оператора вторичных материальных ресурсов. Минск, 2019.

6. Экологические бюллетени за 2008-2015 годы Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Минприроды и охраны окружающей среды Респ. Беларусь: сайт. URL: https://www.minpriroda.gov.by (дата обращения: 12.11.2019).

7. Постановление Совета министров Республики Беларусь №567 от 28 июля 2017 года «Об утверждении Национальной стратегии по обращению с твердыми коммунальными отходами и вторичными материальными ресурсами в Республике Беларусь на период до 2035 года» [Электронный ресурс] // Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь: сайт. URL: http://www.etalonline.by/document/?regnum=c21700567 (дата обращения: 01.11.2019).

8. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития РБ до 2030 года. Минск, 2017 [Электронный ресурс] // Минэкономики Респ. Беларусь: сайт. URL: https://www.economy.gov.by/ru/dejst_prognoz_dok-ru/ (дата обращения: 01.11.2019).

УДК 338.4

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ: ОПЫТ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАН

INDUSTRIAL POLICY IN THE CONTEXT OF NEW INDUSTRIALIZATION: EXPERIENCE OF INDUSTRIAL DEVELOPED COUNTRIES

Воронин Сергей Михайлович

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики организации
Академии управления при Президенте Республики Беларусь
Voronin Sergey, PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Organization Economics of the Academy of public administration under aegis of the President of Republic of Belarus
e-mail: varonin_sergey@mail.ru,

Аннотация. В статье рассматривается зарубежный опыт промышленной политики в контексте новой индустриализации. Выделены основные тенденции развития экономики промышленно развитых стран. Проведен анализ эволюции промышленной политики в этих странах.

Ключевые слова. Промышленная политика, новая индустриализация, промышленно развитые страны, инновационное развитие, экономический рост.

Abstract. The article discusses the foreign experience of industrial policy in the context of the new industrialization. The main trends in the development of the economy of industrialized countries are highlighted. The analysis of the evolution of industrial policy in these countries is carried out.

Keywords. Industrial policy, new industrialization, industrialized countries, innovative development, economic growth.

Введение

В настоящее время экономика Беларуси переживает рецессию, которая обусловлена как внутренними, так и внешними факторами. Необходим переход к более прогрессивной модели развития, которая будет способна обеспечить устойчивый экономический рост и повысить конкурентоспособность [10] экономики республики. Реализация данного курса должна найти отражение в промышленной политике, проводимой в стране.

Сегодня основное содержание промышленной политики в развитых странах определяет новая индустриализация [6]. Нет сомнений, что и Республика Беларусь также должна развиваться в рамках этого направления. Тем более, что страна во многом сумела сохранить индустриальный облик в сложных экономических условиях [9].

Для решения данной задачи будет полезен опыт промышленной политики западных стран в условиях новой индустриализации, который может быть применен при формировании промышленной политики в условиях Беларуси.

1. Основные направления индустриального развития промышленно развитых стран

Динамика показателей развития мировой экономики свидетельствует о том, что в 21 веке произошло существенное изменение соотношения сил, изменение позиций стран по показателям ВВП, экспорта и импорта товаров и услуг. В настоящее время благодаря быстрому индустриальному подъему отдельные развивающиеся страны, становятся мощными игроками мировой экономики и политики. К образованным в середине 20 века мировым центрам силы в начале 21 века добавились такие страны, как Китай, Индия, Бразилия. Они все больше влияют на все мирохозяйственные тренды, вызывая проявление экономического национализма и протекционизма в странах Старого света.

Еще одним трендом последнего времени является новая индустриализация (реиндустриализация) экономически развитых стран, прежде всего, США. Она представляет собой возвращение традиционных производств в развитые страны (решоринг), а также развитие новых отраслей промышленности, которым присущи снижение доли труда в издержках и повышение значимости таких факторов, как оптимизация логистики, близость исследовательской базы и основного потребительского спроса [1].

Новая индустриализация направлена на внедрение инновационных продуктов, основанных на использовании нано-, био-, информационных, когнитивных и других передовых технологий [1]. Развитие каждой из примерно двадцати критических (нано-, био-, инфо- и т.д.) макротехнологий нового уклада требует инвестирования в объеме около 20 млрд долл. в год. Ежегодный суммарный объем затрат на организацию и осуществление технологического сдвига в мире составляет порядка 0,5 трлн. долл. [7]. Вследствие этого повсюду растет экономическая роль национальных правительств, возрастают расходы бюджета на науку и инновации, осуществляется массированная денежная и кредитная эмиссия, выдаются недорогие кредиты [1].

По пути новой индустриализации вслед за США идут экономики стран ЕС, Японии, Южной Кореи и Китая. Используя этот путь эти страны планируют увеличить темпы роста ВВП к 2035 году до 2,3–2,6 %, то есть в 1,5–2 раза [4].

ЕС в своей стратегии «Европа 2020 Стратегия гармоничного, устойчивого и всеобъемлющего роста» определила курс на усиление роли промышленности в росте экономики Союза и поставила задачу увеличения доли промышленности с нынешних 15% до 20 % ВВП [3]. Промышленная политика отнесена к одной из семи главных инициатив Стратегии, ее цель определена как создание лучших условий для сохранения и развития сильной, конкурентоспособной и дифференцированной производственной базы Европы, а также поддержка перехода производственных секторов к высшей энергетической и ресурсной эффективности.

В Японии в мае 2016 г. Совет по промышленной конкурентоспособности при Кабинете Министров страны одобрил новую промышленную политику страны – «Growth Strategy 2016» [8]. Главной задачей определено повышение производительности труда за счет применения технологий четвертой промышленной революции, снижение административных барьеров для бизнеса и активизация привлечения в страну иностранной рабочей силы.

Южная Корея на протяжении почти 40 лет активно инвестировала в развитие своей экономики. Доля инвестиций в ВВП составляла 30% и более [12]. Южнокорейский опыт показал: важность научно обоснованного плана развития национальной экономики, подготовленного мировыми специалистами; курса на развитие следующего технологического уклада; жесткости экономической политики, побуждающей предпринимателей не вывозить капиталы за рубеж, а вкладывать их в развитие своей национальной экономики; опережающих вложения в образование, исследования и разработки; адекватных традиционному обществу социально-технологических структур, ориентированных на инновационный прорыв. Так, вертикально интегрированные компании – чеболи – практиковали пожизненный найм, переподготовку, решение социальных проблем своих сотрудников.

В настоящее время значительной частью научно-экспертного сообщества и политиков признается ключевая роль «новой индустрии» в обеспечении экономического роста стран мира и их конкурентоспособности на мировых рынках. Новая промышленная политика ряда ведущих стран (после глобального финансового кризиса 2008–2009 гг.), характеризуемая как «промыш-

ленный ренессанс», сочетает в себе приоритет на развитии прорывных технологий и новый подход к взаимодействию в рамках формирования и реализации промышленной политики.

2. Формирование промышленной политики промышленно развитых стран в условиях новой индустриализации

Промышленная политика является одной из наиболее активно обсуждаемых проблем, связанных с целенаправленным изменением структуры экономики страны в целом за счет определенных преференций наиболее перспективным направлениям экономического развития. Это связано с общим пониманием повышения роли и значения государства в проведении промышленной политики. В то же время формы и методы государственного участия в ее проведении чрезвычайно многообразны.

Говоря об эволюции промышленной политики, следует отметить, что для всех промышленно-развитых стран характерно изменение промышленной политики, обусловленное влиянием экзогенных и эндогенных факторов.

Неравенство стартовых возможностей для стран в середине XX века, вызванных либо традиционной «отсталостью», либо подрывом экономического потенциала в ходе Второй мировой войны во многих государствах вызвало к жизни стратегию «догоняющего развития». При активной организационной и финансовой поддержке государства стала создаваться или воссоздаваться промышленная инфраструктура («жесткая» в терминологии российских экономистов В. Княгинина и П. Щедровицкого), формирующая материально-технические условия для индустриализации, оказывалось содействие тенденциям вертикальной интеграции в промышленности [5]. Конечной целью промышленной политики ставилось создание предприятий – «национальных чемпионов», являющихся отраслевыми лидерами и способных конкурировать с наиболее крупными и успешными зарубежными компаниями. Они формировались при непосредственном участии государства и нередко имели смешанную частно-государственную форму собственности. Образцовым примером здесь послужила Франция, где собственно и возник сам термин «национальные чемпионы».

Учитывая тенденцию к «вертикализации» в промышленности, такая политика фокусируется на производстве, часто имеет определенную форму адресной политики (субсидии и/или защиту от конкуренции) и называется вертикальной промышленной политикой [2].

К моменту начала становления V технологического уклада, с одной стороны, крупные корпорации, во многом уже имеющие транснациональный характер, сосредоточили в своих руках достаточно ресурсов для того, чтобы самостоятельно контролировать весь цикл создания продукта – от его разработки до выведения на рынок. С другой стороны, быстроразвивающиеся информационно-коммуникационные технологии позволили резко снизить издержки управленческих процессов, что способствовало развитию аутсорсинговых процессов и повышению эффективности функционирования сложившейся промышленной структуры.

В таких условиях правительства наиболее развитых стран, в целом, одобряя наметившиеся тенденции, стали оказывать им «мягкое» содействие через минимизацию институциональных ограничений для проявления предпринимательской активности. Активность государства проявлялась преимущественно в прогнозировании технологического развития и финансировании наиболее перспективных его направлений. Поэтому данный тип промышленной политики можно назвать горизонтальным.

Наряду с указанными выше положительными эффектами, такая политика в долгосрочной перспективе стимулировала оффшоринг рабочих мест и бизнес-процессов в страны, где затраты на труд, сырье, электроэнергию, налоговые отчисления и другое оказались ниже, чем в наиболее развитых экономиках. Опасность данного глобального процесса в полной мере проявила себя лишь в период мирового экономического кризиса 2008–2009 гг.

В настоящее время накануне очередного технологического «рывка», связанного с радикальным изменением основ производственного процесса (освоение NBIC-технологий, переход от субтрактивного к аддитивному производству, формирование электронных систем управления всем жизненным циклом продукции), требуются беспрецедентно высокая концентрация

усилий научно-технических специалистов и предельная минимизация барьеров для технологического трансфера. Отдельные компании, какими бы ресурсами они ни обладали, какой бы поддержкой государства ни пользовались, оказываются не в состоянии решить такую масштабную задачу. Поэтому в некоторых наиболее развитых странах государство, наряду с использованием других инструментов промышленного стимулирования, активно способствует формированию инновационно промышленных сетей, объединяющих наиболее значимые для развития критических технологий научно-исследовательские институты и промышленные компании (например, Общество Фраунхофера в Германии; Национальная сеть инноваций в обрабатывающей промышленности США).

Программы формирования сетей инновационного развития, финансируемые как за счет частных, так и государственных источников, появились сравнительно недавно – на рубеже 1990–2000-х гг., прежде всего, в США, хотя ранее уже существовали их менее организованные аналоги. Такие сети, как правило, формируются вокруг ядра профессионалов, обычно при поддержке базовой сети менторов или брокеров, а также обширной сети поставщиков услуг и отраслевых экспертов. Их ключевыми направлениями деятельности являются:

– обучение предпринимателей ряду практических навыков, связанных с развитием инновационного бизнеса, без их отрыва от работы над проектами;

– обеспечение надежных взаимоотношений предпринимателей с клиентами, партнерами, инвесторами, экспертами и другими участниками рынков инновационной продукции, что способствует значительному снижению транзакционных затрат в инновационной системе;

– валидация коммерческих идей с помощью стратегического консультирования и менторства, а также создания благоприятной атмосферы для экспериментов в сфере развития инновационного бизнеса, что способствует раннему отсеву большинства непродуктивных идей с минимальными затратами.

В процессе развития и функционирования данных сетей возможны так называемые «рыночные сбои», обусловленные информационной асимметрией, нерешенностью проблемы положительных экстерналий при инвестициях, различиями культурных и социальных норм и другое. Государство способно помочь в решении этих проблем, оказывая финансовую поддержку наиболее эффективным институциональным моделям инновационных сетей, которые могут быть выявлены лишь экспериментальным путем, а также способствуя установлению партнерских отношений между заинтересованными лицами в регионах с целью создания новых программ.

Такую, еще только наметившуюся политику, как отмечают российские исследователи, целесообразно определить, как сетевую [11]. При этом в настоящее время речь не идет об отказе от практики использования отдельных сложившихся в 1970–2000-е гг. инструментов горизонтальной промышленной политики, а также некоторых мер селективного стимулирования, воскрешенных к жизни в период острой фазы мирового экономического кризиса. Так, одной из движущих сил американской реиндустриализации является стимулируемый властями процесс решоринга. Решоринг означает пересмотр господствовавшей до недавнего времени экономической философии «распыления производства» по миру в пользу концентрации важнейших производственных операций на территории США для обеспечения промышленного суверенитета страны.

В свою очередь, правительство Великобритании заявило ориентир на возвращение (reshoring) предприятий и рабочих мест с Востока на Запад – благодаря улучшению бизнес-климата и обеспечению доступа к надежным и дешевым источникам энергии. Особенно акцентируется сегодня внимание важность размещения производственных мощностей в рамках национальных юрисдикций, что обусловлено, с одной стороны, чрезвычайно сильным влиянием промышленности на генерирование и эффективность экономической деятельности в других сферах, а с другой – попыткой максимизировать долю добавленной стоимости, созданной внутри страны.

Заключение

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы. Кризисное состояние современной мировой экономики в целом и отдельных стран в частности, обусловленное понижательным трендом длинноволнового развития, выдвигает на повестку дня вопросы стимулирования промышленной деятельности. В развитых странах наблюдается заметная активизация разнообразных мер поддержки промышленности, новая индустриализация в частности. Вместе с тем, необходимо понимать, что нет универсальных рецептов по осуществления промышленной политики. Ее эффективность зависит от многих факторов, среди которых наибольшее значение, на наш взгляд, имеет адекватность промышленной политики потребностям формирующегося прогрессивного технологического уклада.

Литература

1. Воронин, С. М. Особенности формирования и реализации промышленной политики в Беларуси // Научные труды Республиканского института высшей школы. – 2018. – № 17. – С. 305–312.

2. Воронин, С. М. Реализации промышленной политики в условиях цифровизации экономики Беларуси: особенности практики // Потенциал роста современной экономики: возможности, риски, стратегии : материалы V Междунар. науч.-практ. конф., Москва, 22 нояб. / Московский ун-т им. С. Ю. Витте ; под ред. А. В. Семенова, М. Я. Парфеновой, Ю. С. Руденко. – Москва, 2018. – С. 1191–1198.

3. Гастомски, Э. Реиндустриализация в странах Европейского Союза : методы и факторы успеха [Электронный ресурс] / Э. Гастомски, Т. Михаловски // Экономика и управление. – 2016. – № 3 (47). – С. 46–50. – Режим доступа: http://media.miu.by/files/store/items/eiup/47/eiu_3_2016_9.pdf. – Дата доступа: 15.10.2019.

4. Княгинин, В. Открытая лекция «Возможен ли в России технологический рывок?» [Электронный ресурс] / В. Княгинин. – Режим доступа: https:// www.csr.ru/news/otkrytaya-lektsiyavozmozhen-li-v-rossii-tehnologicheskijryvok/. – Дата доступа: 15.11.2019.

5. Княгинин, В. Н. Промышленная политика России – кто оплатит издержки глобализации? / В. Н. Княгинин, П. Г. Щедровицкий. – М.: Европа, 2005. – 160 с.

6. Ленчук, Е. Б. Формирование промышленной политики России в контексте новой индустриализации / Е. Б. Ленчук // Журнал НЭА. – 2018. – № 3. – С. 138–145.

7. Михайловская, С. Новая индустриализация – задача для всех / С. Михайловская // Беларуская думка. – 2016. – № 3. – С. 23–31.

8. Обзор внешнеэкономической деятельности Японии за 2016 год [Электронный ресурс]. Токио. Апрель 2017. – Режим доступа: http://91.206.121.217/TpApi/Upload/cb415a86-7811-4c03-b125-d131d126df62/obzor_economy_Japan_2016.pdf. – Дата доступа: 15.11.2019.

9. Пелих, С. А. Каркас экономики / С. А. Пелих // Финансы, учет, аудит. – 2016. – № 7 – С. 22–24.

10. Рассадина, А. К. Реиндустриализация на основе инновационного развития : зарубежный опыт и российские реалии / А. К. Рассадина // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2016. – № 3. – С. 15– 34.

11. Толкачев, С. А. Сетевая промышленная политика в эпоху новой индустриальной революции / С. А. Толкачев // Журнал НЭА. – 2018. – № 3. – С. 155–162.

12. Футурологический конгресс: будущее России и мира: материалы Всероссийской научной конференции, 4 июня 2010 г., Москва. – М.: Научный эксперт, 2010. – 768 с.

УДК 336.02

КАК ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

HOW TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF TAX POLICY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Герасимова Валерия Геннадьевна

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
сектора финансовой политики Института экономики НАН Беларуси,

Кузьменкова Наталья Станиславовна

старший научный сотрудник сектора
финансовой политики Института экономики НАН Беларуси

Gerasimova Valeria, PhD in Economics, Leading Researcher Financial Policy Sector
The Institute of Economics of the NAS of Belarus
e-mail: v.gerasimova.by@gmail.com
Kuzmiankova Natallia, Senior Researcher Financial Policy Sector
The Institute of Economics of the NAS of Belarus
e-mail: kusian@mail.ru

Аннотация. В статье представлен анализ инструментов налоговой системы Республики Беларусь. С учетом анализа зарубежного опыта предложены некоторые направления совершенствования инструментов проведения эффективной налоговой политики.

Ключевые слова. Налоговая политика, налоговая нагрузка, налог на прибыль, упрощенная система налогообложения, подоходный налог, налоговые льготы.

Abstract. In the article the analysis of tax system instruments is introduced. Based on the analysis of foreign experience, some areas of improvement of instruments for conducting an effective tax policy is provided.

Keywords. Tax policy, tax burden, profit tax, simplified tax system, income tax, tax incentives.

Роль налоговой политики на современном этапе социально-экономического развития усиливается. Это обусловлено рядом внешних и внутренних факторов, связанных с недостаточной предсказуемостью ситуации в мировой экономике, углублением неравномерности в развитии регионов, а также ростом конкуренции на внешних рынках. Важными задачами, которые должны учитываться при совершенствовании налоговых инструментов в Беларуси, сегодня являются необходимость существенного улучшения финансового состояния субъектов хозяйствования и стимулирование инвестиций. В то же время эффективная налоговая политика с помощью совокупности налоговых инструментов должна стимулировать стабильные поступления в госбюджет, поскольку налоги составляют свыше 80 % доходов консолидированного бюджета РБ.

Одним из наиболее важных показателей для оценки эффективности налоговой политики и определения возможных направлений ее совершенствования является уровень налоговой нагрузки к прибыли, поскольку это характеризует возможности для инвестирования и экономического роста. Отметим, что налоговая нагрузка в процентах к прибыли в государствах Евросоюза существенно различается и тренд в динамике этого показателя неоднозначен. Так, в рейтинге «Doing Business – 2020» по сравнению с предыдущим рейтингом из 28 государств ЕС данный показатель вырос в 9, в 11 он не изменился и в 8 – снизился. В «Doing Business – 2019» диапазон различий составлял от 20,5 % в Люксембурге до 60,4 % во Франции, а в «Doing Business – 2020»

– от 20 % в Румынии до 60,7 % во Франции. При этом в абсолютном большинстве государств ЕС этот показатель значительно ниже, чем в Беларуси, в том числе практически во всех странах ЕС с развивающимися рынками и странами с близкой нашей стране по масштабам и структуре экономикой. Согласно рейтингу «Doing Business – 2020» в Эстонии налоговая нагрузка к прибыли составила 47,8 %, Латвии – 38,1 %, Литве – 42,6 %, Польше – 40,8 %, Словении – 31 %, Чехии – 46,1 %, тогда как в Беларуси – 53,3 %. Эти страны значительно опережают РБ и по показателю «налогообложение». Так, у Латвии 16 место, Эстонии – 12, Литвы – 18, Словении – 45, Чехии – 53, Польши – 77, а у Беларуси только 99.

Обратим внимание, что налоговая нагрузка на прибыль в РБ значительно выше по сравнению с другими государствами ЕАЭС. По данным трех последних рейтингов «Doing Business» (2018–2020), она увеличилась только в Армении, но там этот показатель составляет 22,6 %, тогда как в РБ – 53,3 %. В РФ и Казахстане налоговая нагрузка на прибыль снизилась, в Кыргызстане осталась неизменной, но там этот показатель также значительно ниже, чем в РБ. В нашей стране в рейтинге 2019 г. по сравнению с рейтингом 2018 г. налоговая нагрузка к прибыли увеличилась, а на основании двух последних рейтингов не изменилась.

Таблица 1 – Оценка налоговой системы в странах ЕАЭС

	Рейтинг по показателю «налогообложение»			Налоговая нагрузка (% от прибыли)			Количество платежей		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Беларусь	96	99	99	52,9	53,3	53,3	7	7	7
Россия	52	53	58	47,5	46,3	46,2	7	7	7
Армения	87	82	52	18,5	18,5	22,6	14	14	15
Казахстан	50	56	64	29,2	29,4	28,4	7	7	10
Кыргызстан	151	150	117	29	29	29	51	51	26

Источник: составлено по данным [1].

О недостаточно эффективном использовании налоговых инструментов в Беларуси свидетельствует такой важный тренд как усиление неравномерности налоговой нагрузки к выручке по отраслям экономики. Анализ за 2016–2018 гг. показывает, что наиболее высокий этот показатель в таких сферах экономики как водоснабжение, транспорт, производство продуктов питания, научная и техническая деятельность, а наиболее низкий – в финансовой и страховой деятельности, сельском, лесном и рыбном хозяйстве и некоторых других. Основным трендом за анализируемый период является снижение налоговой нагрузки к выручке по большинству отраслей. Вместе с тем обратим внимание, что в таких сферах как научная и техническая деятельность, снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой в 2018 г. по сравнению с предыдущим годом она возросла.

В ЕАЭС важной проблемой является согласованная налоговая политика. Анализ зарубежного опыта показывает, что ее проведение в рамках межгосударственного интеграционного объединения не означает применение единых налоговых ставок, налоговых льгот и других налоговых инструментов в государствах, входящих в такой союз. Так, в странах ЕС есть существенные отличия в ставках по всем основным налогам и налоговым льготам.

У нашего основного партнера по ЕАЭС и Союзному государству – России структура поступлений основных налогов в консолидированный бюджет существенно отличается от таковой в Беларуси. Во многом это предопределяется значительными различиями в структуре и масштабах экономики. В Беларуси поступления НДС намного превышают все другие налоги, например, налог на прибыль он опережает практически в 3 раза, тогда как в России НДС по поступлениям в госбюджет уступает НДПИ, налогу на прибыль и НДФЛ. Однако после повышения в РФ ставки НДС с 2019 г. с 18 % до 20 % он должен переместиться на вторую позицию. Анализ налогового законодательства двух стран показывает, что между ними есть значительные различия не только по структуре налоговой системы, но и по налоговым ставкам, структуре и количеству налоговых льгот и т.д. Обратим особое внимание, что ни в одном международном интеграцион-

ном объединении нет единого налогового законодательства, что в значительной мере обусловлено различиями в масштабах и структуре экономики и некоторыми другими факторами. Это, с нашей точки зрения, в полной мере относится к ЕАЭС и Союзному государству. Страны, входящие в международное интеграционное объединение, могут и должны проводить налоговую политику с учетом стимулирования решения приоритетных для них задач в развитии национальной экономики.

Одним из важнейших налоговых инструментов являются налоговые льготы. Они могут быть представлены пониженными ставками налогов, освобождениями от уплаты платежей, налоговыми вычетами, порядком учета затрат при определении налоговой базы, особыми режимами налогообложения, налоговыми отсрочками или каникулами. При этом налоговые льготы могут предоставляться на определенный срок или не иметь временных рамок. Особое внимание в последнее время уделяется обоснованности выбора налогового льготирования. Применительно к налоговым льготам в государствах ЕС и ОЭСР можно сделать однозначный вывод, что там нет точечных льгот, они применяются только к отдельным сферам деятельности, малому бизнесу и при определенном уровне доходов населения.

Также следует четко определить, является ли тот или иной режим налогообложения налоговой льготой или его основная цель – упрощение налогового администрирования. Поэтому целесообразно выделить в налоговом законодательстве РБ особые налоговые режимы, основной целью которых является упрощение налогового администрирования, и специальные налоговые режимы с льготным налогообложением. При формировании специальных налоговых режимов для стимулирования приоритетных сфер экономики должна учитываться социальная значимость налоговых инструментов в части особенностей отдельных платежей. Так, подоходный налог, помимо его роли как важного источника дохода госбюджета, имеет существенную социальную составляющую. Поэтому налоговое стимулирование приоритетных отраслей экономики не должно сопровождаться льготами по подоходному налогу.

В Беларуси важную роль среди налоговых инструментов играют особые режимы налогообложения и прежде всего упрощенная система налогообложения (УСН). Анализ применения УСН показал устойчивый тренд увеличения количества субъектов хозяйствования, применяющих этот режим налогообложения. По данным МНС, в 2016 г. УСН использовали 195,8 тыс. субъектов предпринимательства, в 2017 г. – 199, 6 тыс., а в первом полугодии 2019 г. – почти 230 тыс. За 2018 г. от плательщиков налога при УСН поступило в бюджет 554 млн руб., что составляет всего 2,2 % в общей сумме доходов, контролируемых налоговыми органами. Отметим, что этот показатель, хотя и увеличился на 2 п.п. по сравнению с 2017 г., все же остается относительно низким, несмотря на значительный рост в течение 2016–2018 гг. количества субъектов предпринимательства, применяющих УСН. И это позволяет сделать вывод, что такой режим налогообложения имеет недостатки как с позиций стимулирования малого и среднего бизнеса, так и реализации фискальной функции налогов как основного источника доходов госбюджета.

В качестве одного из недостатков УСН в Беларуси можно рассматривать не только относительно низкие критерии выручки для УСН, но и отсутствие их дифференциации по регионам и сферам деятельности. При этом критерии для УСН должны учитывать масштабы и структуру экономики государства, поскольку этот режим налогообложения предназначен только для использования малым и средним бизнесом. В целях стимулирования приоритетных отраслей экономики можно дифференцировать критерии применения УСН по ним. В условиях усиления неравномерности развития регионов в Беларуси стимулирующая роль УСН в сокращении дисбаланса между регионами, особенно по сравнению с Минском, могла бы усилиться также за счет дифференциации критериев и ставок для УСН по регионам. Кроме того, можно предложить использовать при налогообложении малого бизнеса дифференцированную шкалу ставок налога по УСН в зависимости от размера выручки, но этот вариант имеет определенные недостатки.

Налог при УСН по своей экономической сути является по сути дела оборотным, поскольку налогооблагаемой базой является выручка. В результате у этого режима налогообложения есть преимущества с позиций упрощения налогового администрирования, но при этом уплатить налог надо и при отсутствии прибыли. Поэтому в ряде случаев, особенно на первых этапах развития малого бизне-

са, такая система налогообложения может оказывать негативное влияние на налоговую нагрузку и финансовое состояние субъекта хозяйствования. Полагаем, что целесообразно разрешить использовать два варианта УСН: без учета и с учетом затрат. Последний несколько усложнит налоговое администрирование, но налоговая база будет в большей мере увязана с финансовым результатом. Это позволит включать в затраты при определении налоговой базы расходы, для минимизации которых используются разные схемы. Также в целях совершенствования УСН можно наряду с увеличением критериев выручки предусмотреть переходный период при превышении критерия для применения УСН, чтобы субъект хозяйствования мог адаптироваться к переходу на общий порядок налогообложения.

Вместе с тем для усиления стимулирующей функции налоговых инструментов целесообразно в перспективе использовать зарубежный опыт и осуществить постепенный переход от специальных режимов налогообложения к дифференциации ставок по налогу на прибыль для малого и среднего бизнеса. Анализ зарубежного опыта показал, что там такой режим налогообложения как УСН практически не применяется и для стимулирования малого бизнеса используют в основном пониженные ставки налога на прибыль, а, например, в Японии и Канаде, есть минимальный необлагаемый порог прибыли.

Одним из важнейших инструментов налоговой политики является налог на прибыль. Совершенствовать его можно прежде всего за счет расширения инвестиционных вычетов. В редакции Налогового кодекса РБ, вступившей в силу с 2019 г., есть положительные изменения в этом направлении, поскольку инвестиционные вычеты увеличены. Такой тренд должен не просто сохраниться, но и усилиться. Также применительно к налогу на прибыль в целях стимулирования малого бизнеса и венчурных инвестиций, помимо пониженных ставок, интерес представляет использование налоговых каникул. Этот инструмент применяется, например, в Швейцарии, Швеции, Германии, США и других странах.

Для стимулирования инвестиционного потенциала субъектов хозяйствования интерес представляет вариант возможной замены налога на прибыль налогом на распределенный капитал, когда прибыль облагается налогом только при выплате дивидендов. Сейчас у нас есть по сути дела неоднократное обложение одного и того же объекта прибыли, которая вначале облагается налогом на прибыль, а затем распределенная прибыль облагается налогом на дивиденды: подоходным налогом с физлиц и налогом на прибыль для учредителей – юридических лиц. В результате это не только оказывает отрицательное влияние на инвестиции, но и стимулирует минимизацию прибыли и уход от налогообложения. В части перехода на модель налогообложения распределенной прибыли представляет интерес опыт Эстонии и Грузии [2]. Так, в Эстонии, действует ставка налога на корпоративный доход в размере 20 %, но она применяется только к распределенной прибыли. В Литве ставка налога на прибыль составляет 15 %, в Польше – 19 %. При этом отдельные сферы деятельности освобождены от уплаты этого налога, в частности, в сельхозпроизводстве и лесном хозяйстве. Также в Польше существенно ниже ограничения по расходам, что сокращает базу налога на прибыль [3].

Одним из возможных вариантов корректировки налога на прибыль является использование регрессивной шкалы ставок, что может стимулировать улучшение финансового состояния субъектов хозяйствования за счет роста их рентабельности и при этом дестимулировать сокрытие прибыли. Вместе с тем следует учитывать возможные негативные результаты внедрения регрессивной шкалы, в частности, усиление неравномерности налогообложения. По данным Белстата, за 2018 г. у 45,5 % организаций рентабельность составляла от 0 до 5 %, рентабельность от 30 до 50 % имели 2,7 % организаций, а свыше 50 % – 1,4 %. При этом в торговле организации с рентабельностью от 0 до 5 % составили 76,6 %, в строительстве – 54,8 %, а гостиничном бизнесе и системе общепита – 66,1 % [4]. Кроме того, регрессивная шкала налога на прибыль едва ли может быть важным стимулирующим инструментом для высокорентабельной работы, поскольку, по данным МНС, на 1.01. 2019 г. 36,2 % организаций применяли УСН.

В ряде государств с развивающимися рыночными экономиками приоритетным с позиций проведения эффективной налоговой политики, как правило, является стимулирование через налоговые льготы сельхозпроизводства, здравоохранения, турбизнеса, транспортной инфраструктуры и некоторых других отраслей. В последнее время усиливается внимание к стимулированию новых технологий в сфере экологии и энергосбережения. Поэтому и в Беларуси следует повысить обоснованность нало-

говых льгот за счет создания механизма их четкой адресности и направленности на стимулирование как новых, так и традиционных сфер деятельности, от которых в значительной мере зависит конкурентоспособность экономики страны. Оценка эффективности и мониторинг такого инструмента как налоговые льготы, в т.ч. преференциальных налоговых режимов, особенно важны, поскольку в РБ в последнее время появляются новые режимы налогообложения не только применительно к отдельным сферам деятельности, но и отдельным регионам. При этом налоговые льготы чаще всего предоставляются на весьма длительный период или срок их действия не определен.

Особое внимание следует уделить региональным налоговым льготам. В целях повышения эффективности налоговой политики следует отказаться от точечных и недостаточно обоснованных региональных налоговых льгот. Такие льготы должны предоставляться в регионах для малого бизнеса и населения на основании определенных критериев. Таковыми может быть, например, численность населения в регионе и другие. При этом региональные налоговые льготы могут быть по налогу на прибыль, УСН, имущественным налогам и подоходному налогу.

Основным направлением совершенствования такого инструмента как подоходный налог должно быть усиление его социальной функции через механизм налоговых вычетов. В целях повышения уровня жизни наименее обеспеченных слоев населения стандартный вычет следует установить на уровне бюджета прожиточного минимума. Обратим внимание, что в странах ЕС с развивающимися экономиками необлагаемый минимум подоходного налога значительно выше, чем в Беларуси. Также интерес представляет программа отрицательного подоходного налога с субсидиями гражданам, у которых среднедушевые доходы ниже бюджета прожиточного минимума по примеру Израиля и некоторых других государств.

В Беларуси в результате низкого стандартного вычета при единой ставке подоходного налога уровень налогообложения наименее обеспеченных граждан может быть выше, чем при использовании прогрессивной шкалы. Существенным недостатком такого инструмента как стандартные налоговые вычеты являются и очень низкие суммы таких вычетов на детей. В 2019 г. его размер составляет 32 руб. в месяц. Эти вычеты не оказывают никакого заметного влияния на уровень благосостояния семей с детьми. Поэтому следует значительно их увеличить. В целях усиления социальной функции подоходного налога целесообразно также расширить социальный вычет на расходы на медуслуги, за счет включения расходов на лекарства и платные медуслуги в негосударственных медцентрах, то есть независимо от составляющих этих расходов, и не привязывать этот вычет к добровольному медстрахованию. В условиях необходимости постоянного повышения квалификации кадров в целях устойчивой занятости при усилении динамичности рынка трудовых ресурсов следует также расширить социальный вычет по подоходному налогу на получение образования, включив в него расходы на обучение на курсах и тренингах и получение второго высшего или среднего специального образования.

Анализ зарубежного опыта также указывает на постоянное усиление борьбы с уклонением от налогообложения и минимизации налоговых обязательств. При этом в последнее время акцент сделан на значительное усиление противодействию минимизации налогов за счет оффшоров и в сфере цифровых технологий, прежде всего применительно к IT-корпорациям, в частности рассматривается порядок обложения крупных цифровых компаний не только НДС, но и налогом на прибыль в тех государствах, в которых предоставляются их услуги.

Литература

1. Налогообложение // Данные Всемирного банка по субнациональным докладам по «Ведению бизнеса» [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://russian.doingbusiness.org/ru/rankings – Дата доступа: 15.10.2019.

2. Реформография-2. Делим прибыль по-эстонски. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://www.lfriedkin.com/post/2018/03/19/реформография-1-делим-прибыль-по-эстонски. – Дата доступа: 31.10.2019.

3. Налоги в Польше [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://vne-berega.ru/articles/biznes-za-graniczej/rasskazyvaem-kak-otkryt-biznes-v-polshe-russkomu-sovety-po-biznes-immigraczii-nalogam.html. – Дата доступа: 31.10.2019.

4. Социально-экономическое положение в январе 2019 г. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications /izdania/public_bulletin/ index_13080/. – Дата доступа: 21.09.2019.

УДК 338.434

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОД К ГОСУДАРСТВЕННОМУ УПРАВЛЕНИЮ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА В СТРАНАХ ЕАЭС

INTERNATIONAL APPROACH TO STATE GOVERNANCE BASED ON FINANCIAL CONTROL AND AUDIT IN EAEU COUNTRIES

Грузинская Елена Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник сектора социально-демографической политики отдела человеческого развития и демографии Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Грузинский Валерий Николаевич

Gruzinskaya Yelena, Ph.D. in Economics, Associate Professor, leading researcher of the sector of social and demographic policy of the Department of human development and demography of the Institute of economy of the National academy of sciences of Belarus,
Gruzinsky Valery
e-mail: gruzinskayaelena@mail.ru

Аннотация. В статье проведен анализ нормативных и правовых условий развития финансового контроля и аудита в странах ЕАЭС и установлена необходимость использования в этой связи международных подходов и стандартов. Предложен подход к осуществлению финансового контроля, предполагающий смещение акцента с контроля за финансовыми потоками на контроль за результатами. Обозначен ряд целесообразных мероприятий по развитию финансового контроля и аудита в странах ЕАЭС. Обоснованы меры по развитию финансового рынка, которые должны реализовываться на основе сближения национальных и международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова. Государственное управление, финансовый контроль, государственный аудит, финансовый рынок стран ЕАЭС, международные стандарты финансовой отчетности.

Abstract. The article analyzes the regulatory and legal conditions for the development of financial control and audit in the EAEU countries and establishes the need to use international approaches and standards in this regard. An approach to the implementation of financial control is proposed, which implies a shift in emphasis from control over financial flows to control over results. A number of expedient measures for the development of financial control and audit in the EAEU countries have been identified. Measures for the development of the financial market, which should be implemented on the basis of convergence of national and international financial reporting standards, are justified.

Keywords. Public administration, financial control, state audit, financial market of the EAEU countries, international financial reporting standards.

На повышение эффективности управления и использования бюджетными средствами, активами государства и субъектов квазигосударственного сектора направлена деятельность по осуществлению государственного аудита (внешнего и внутреннего). Устранение выявленных в ходе государственного аудита нарушений обеспечивает финансовый контроль.

Положение о внешнем аудите (контроле) в органах Евразийского экономического союза утверждено решением Высшего Евразийского экономического совета от 16 октября 2015 г. № 33 [1], которое вступило в силу 19 октября 2015 г. Нормы, регламентирующие проведение внешнего аудита, также содержатся в Договоре «О Евразийском экономическом союзе» от 29 мая 2014 г. [2], вступившего в силу 1 января 2015 г. Нормы, регулирующие государственный аудит и

финансовый контроль определены в Законе Республики Казахстан «О государственном аудите и финансовом контроле» [3].

В ходе государственного аудита проводится аудит финансовой отчетности, аудит эффективности объекта государственного аудита и аудит соответствия нормам законодательства. Требования к государственному аудиту и финансовому контролю определяются стандартами государственного аудита и финансового контроля.

Общие стандарты государственного аудита и финансового контроля разрабатываются на основе международных стандартов. В органах Евразийского экономического союза начата работа по подготовке стандартов внешнего аудита (контроля).

Назрела необходимость в комплексном совершенствовании системы контроля в Республике Беларусь, анализе и пересмотре полномочий между контролирующими органами по осуществлению финансового контроля и аудита, уточнении на законодательном уровне их форм, объектов и методов, порядка осуществления, мер ответственности за нарушения бюджетного законодательства.

В целях повышения эффективности расходования бюджетных средств необходимо смещение акцента с контроля за финансовыми потоками на контроль за результатами.

Подходы к осуществлению финансового контроля должны быть кардинально изменены: его содержание будет состоять не только в фиксации факта выделения и расходования средств, но и в подтверждении достижения эффекта, на который рассчитывали при принятии решения о выделении средств. На законодательном уровне следует определить показатели эффективности использования государственных средств и имущества в соответствующей сфере деятельности.

В этой связи в Республике Беларусь утверждена Стратегия реформирования системы управления государственными финансами (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 декабря 2015 г. № 1080) [4]. Данная стратегия направлена на проведение ряда реформ в средне- и долгосрочной перспективе для достижения сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, повышения качества управления государственными финансами.

Среднесрочное планирование бюджета является необходимым условием перехода на бюджетирование, ориентированное на результат.

Переход к бюджетированию, ориентированному на результаты, начали партнеры Республики Беларусь по Евразийскому экономическому союзу, у которых доля расходов на реализацию государственных программ составляет около 90 процентов расходов бюджета. В Республике Беларусь в настоящее время в бюджетные средства выделяются на финансирование около 20 государственных программ, что составляет не более 17 процентов расходов бюджета. Концентрация средств на важнейших направлениях обеспечивается точечно.

Для перехода на среднесрочное планирование бюджета в Республике Беларусь необходимо законодательное закрепление бюджетных правил, на основании которых будет формироваться среднесрочный бюджет (например, показатель сальдо бюджета, уровень государственного долга и платежей по его погашению и обслуживанию в пределах допустимых значений экономической безопасности). Также целесообразно рассмотреть вопрос об установлении права на использование получателями бюджетных средств неиспользованных ими бюджетных ассигнований прошедшего года в следующем году с введением правил и (или) ограничений на такой перенос.

Особую важность приобретает решение следующих задач:

принятие отдельного законодательного акта, предусматривающего уровни раскрытия информации о деятельности государственных органов и организаций и повышение открытости их деятельности. Следует определить понятие «информация о деятельности государственных органов и организаций», критерии предоставления данной информации заявителю (юридическому или физическому лицу) на возмездной или безвозмездной основе, закрепить в законодательстве перечень оснований для отказа в предоставлении информации о деятельности государственных органов и организаций;

определение на всех стадиях бюджетного процесса перечня документов для раскрытия их общественности, включая проект бюджета и сопутствующую бюджетную документацию;

создание автоматизированных сервисов предоставления информации о бюджете и его исполнении.

По данным международных экспертов сокращение уровня непрозрачности бюджета в среднем на один пункт равнозначно увеличению среднегодового ВВП на душу населения примерно на 1 тыс. долларов США, прямых иностранных инвестиций по отношению к ВВП — на 1 процент и сокращению инфляции на 0,5 процента. По индексу открытости бюджета (Open Budget Index) Российская Федерация входит в десятку лучших стран, Казахстан занимает 49-е место.

Для развития финансового контроля и аудита в странах ЕАЭС в соответствии с международными подходами необходима реализация следующих мероприятий:

создание межведомственной рабочей группы для выработки качественно новых подходов к организации внутреннего финансового контроля и аудита и разработка с привлечением международных экспертов проекта концепции по внедрению данных подходов, плана ее реализации;

упорядочение форм и методов финансового контроля, пересмотр полномочий органов внешнего и внутреннего финансового контроля;

внедрение новых подходов к организации внутреннего финансового контроля и аудита путем внесения соответствующих изменений в бюджетное законодательство;

усиление контроля за эффективностью использования бюджетных средств, государственного имущества, достоверностью отчетности о результатах реализации государственных программ;

формирование требований к реализации соответствующего функционала информационной системы управления государственными финансами.

В Республике Беларусь важной стратегической задачей является совершенствование системы бухгалтерского учета и отчетности сектора государственного управления путем ее сближения с международными стандартами. В этой связи целесообразно предложить следующие меры по развитию финансового рынка, которые должны реализовываться на основе сближения национальных и международных стандартов финансовой отчетности.

1. Необходимо проведение оценки инвестиционных проектов, подлежащих реализации с помощью участников финансовых рынков (в том числе посредством финансирования в рамках государственных программ и мероприятий) преимущественно на основе финансовой отчетности, составленной по МСФО. Для этого необходимо законодательное утверждение указанной меры как предварительного условия для осуществления финансирования (в разрабатываемой Концепции финансирования государственных программ и мероприятий). Необходимы также ведомственные решения, принимаемые при согласовании государственных программ и Плана финансирования. Целесообразно внесение дополнения в норму (пункт 3) Указа Президента Республики Беларусь от 28 марта 2006 г. № 182 «О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям» [5].

Такая мера обеспечит гарантирование защиты прав законных интересов акционеров и инвесторов посредством предоставления достоверной отчетности на базе МСФО. Будет достигнуто обеспечение корректной оценки и составления прогнозов деятельности организаций. Будет обеспечено определение отчетности по МСФО как инструмента стимулирования улучшения инвестиционного климата, который выявит незадействованные внутренние и внешние ресурсы для развития бизнеса в Беларуси. Мера обеспечит создание и поддержание положительного инвестиционного имиджа Беларуси для улучшения позиций Беларуси в ведущих мировых рейтингах.

2. Необходимо создание инфраструктуры применения МСФО в виде единой общедоступной базы данных по сбору и хранению профессиональных суждений. С этой целью следует разработать сайт для формирования нормативной и консультационной базы по проблемным вопросам МСФО для аудиторов и бухгалтеров, в том числе посредством привлечения технической помощи Всемирного банка. Согласовать условия заключения соглашения со Всемирным банком по экспертному содействию реализации данной меры в рамках технической помощи.

Указанная мера обеспечит адаптирование национальных программных продуктов (бухгалтерских программ) к применению МСФО, а также обеспечит оказание консультативной поддержки экспортерам по вопросам применения МСФО.

3. Целесообразно выработать концепцию применения единого подхода при толковании бухгалтерской, управленческой и налоговой отчетности. Для этого необходима разработка соответствующего проекта нормативного правового акта.

Мера обеспечит гармонизацию и сближение подходов к формированию бухгалтерской, управленческой и налоговой отчетности, что необходимо для достижения максимальной достоверности отчетности. Мера также обеспечит единообразный подход к оценке (как инвесторами, так и органами государственного управления и статистики) финансовой отчетности, составленной на основе как бухгалтерской, так и налоговой и управленческой отчетности.

Таким образом, реализация предложенных мер на основе международных подходов к осуществлению финансового контроля и аудита в странах ЕАЭС обеспечит следующий результат:

создание условий для доступа к международному финансовому рынку и более дешевым внешним ресурсам, обеспечение конкурентных условий для привлечения инвесторов, совершенствование системы управления государственными активами;

ускорение подготовки организациями отчетности по МСФО, что обеспечит выполнение принципа оперативности представления информации и сохранение актуальности сведений;

будет достигнута минимизация негативных последствий от перестройки бизнес-процессов, проводимой организацией в условиях выполнения требования прозрачности отчетности.

Литература

1. Об утверждении положения о внешнем аудите (контроле) в органах Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: Решение Высшего Евразийского экономического совета, 16 окт. 2015 г. № 33 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs. – Дата доступа: 12.11.2019.

2. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: Подписан в г.Астане, 29 мая 2014 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs. – Дата доступа: 11.11.2019.

3. О государственном аудите и финансовом контроле [Электронный ресурс]: Закон Республики Казахстан, 12 ноября 2015 г., № 392-V // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs. – Дата доступа: 11.11.2019.

4. О реформировании системы управления государственными финансами Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Пост. Совета Министров Респ. Беларусь, 23 дек. 2015 г., № 1080 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs. – Дата доступа: 12.11.2019.

5. О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 28 марта 2006 г., № 182 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs. – Дата доступа: 12.11.2019.

УДК 332.025.12: 338.23

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И РИСКИ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

MAIN DIRECTIONS AND RISKS OF MODERNIZATION OF SOLID MUNICIPAL WASTE MANAGEMENT SYSTEM IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Гурский Василий Леонидович

кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом ЖКХ
Института жилищно-коммунального хозяйства НАН Беларуси
Hursky Vasili Leonidovich, PhD in economics, associate professor, head of the department of economics of housing and communal services of Institute of Housing and Communal Services of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: vhurski@yandex.ru

Аннотация. В статье исследуются основные направления модернизации системы обращения с твердыми коммунальными отходами и вторичными материальными ресурсами в Республике Беларусь, необходимость которой обусловливается ростом количества твердых коммунальных отходов, ростом удельного веса неразлагаемых отходов упаковки в морфологическом составе отходов, ростом затрат на сбор и сортировку твердых коммунальных отходов. Представлены основные направления модернизации в части сокращения образования отходов упаковочных материалов, повышения доли повторно используемой тары, повышения доли рециклинга твердых коммунальных отходов в общем объеме их образования и проведена оценка рисков связанных с их реализацией.

Ключевые слова. Твердые коммунальные отходы, вторичные материальные ресурсы, утилизация отходов, унификация упаковки, депозитно-залоговая система.

Annotation. The article examines the main directions of modernization of the system of management of solid municipal waste and secondary material resources in the Republic of Belarus, the need for which is due to the increase in the number of municipal solid waste, the increase in the share of non-degradable packaging waste in morphological composition of municipal solid waste, rising costs for collecting and sorting municipal solid waste. The main directions of modernization are presented in terms of reducing the generation of waste packaging materials, increasing the share of reusable containers, increasing the share of recycling municipal solid waste in the total volume of their formation and assessing the risks associated with their implementation.

Keywords. Municipal solid waste, secondary material resources, recycling, unification of packaging, escrow system.

Введение.

В Беларуси основная масса твердых коммунальных отходов (ТКО) складируется на полигонах. Основным критерием выбора такого способа утилизации отходов была его кажущаяся простота и дешевизна. Что привело к фактически безвозвратным потерям больших земельных площадей, пригодных для хозяйственного использования, негативному воздействию вредных компонентов отходов на экологическую ситуацию регионов, потере ценных ресурсов, которые можно было вторично использовать. Дальнейшее захоронение ТКО на полигонах становится экологически и экономически обременительным. Острая необходимость реформирования системы утилизации ТКО на базе создания предприятий по переработке ТКО определяется экологическими, социальными и экономическими аспектами. Большинство стран ЕС приняли или планируют принять нормативные акты, запрещающие захоронение отходов на полигонах, в законодательном порядке вводят мероприятия по раздельному их сбору. Лидерами являются Германия, Дания, Финляндия, Голландия [1].

Целью решения данной проблемы была разработана Национальная стратегия по обращению с твердыми коммунальными отходами и вторичными материальными ресурсами в Республике Беларусь на период до 2035 года, в которой определены основные направления минимизации вредного воздействия ТКО на здоровье человека, окружающую среду и рацио-

нальное использование природных ресурсов [2]. Солодовников С. Ю. отмечает «Сегодня сутью концепции устойчивого развития является разработка социально-экономических механизмов управления социоприродными системами на региональном, национальном и глобальном уровнях в целях обеспечения устойчивого роста благосостояния населения с минимальным ущербом для окружающей среды и здоровья человека» [3, С. 58].

Исследованиями в области организации системы обращения с ТКО занимались Российские ученые П. Б. Михайлов [4], Л.Н. Бельдеева [5], Э. Ф Исмаилов [6], Т. П. Ветрова [7], К. Э. Мирзоева [8], М. А. Костенко [9]. В Республике Беларусь за последние годы не было защищено ни одной диссертации по проблемам развития организационно-экономического механизма обращения с ТКО.

Цель данной статьи – исследовать основные направления модернизации системы обращения с твердыми коммунальными отходами в Республике Беларусь и риски связанные с этим процессом.

Как отмечает Китиков В.О. «Необходимость совершенствования системы управления объектами ЖКХ связана, прежде всего, с уточнением приоритетов и направлений социально-экономического развития государства, корректировкой векторов целеполагания в масштабах отрасли или национальной экономики, изменением динамики и направлений технологического развития мировой экономики» [9, С. 153].

Основная часть.

Объективная необходимость отказа от практики захоронения ТКО на полигонах и перехода к переработке отходов на мусороперерабатывающих заводах обусловлена объективными закономерностями развития экономики:

– рост количества ТКО по мере роста урбанизации населения (роста численности городского населения, проживающего преимущественно в многоэтажных домах);

– рост удельного веса неразлагаемых полимерных отходов в морфологическом составе ТКО по мере увеличения использования пластиковой упаковки в промышленности и разнообразия используемых промышленностью полимерных материалов;

– рост затрат на переработку ТКО по мере увеличения неперерабатываемых пластиковых отходов в морфологическом составе ТКО.

Выявленные тенденции ставят перед новой системой обращения с твердыми коммунальными отходами и вторичными материальными ресурсами в Республике Беларусь следующие задачи:

– сокращение образования отходов упаковочных материалов;

– повышение доли повторно используемой тары;

– повышение доли рециклинга ТКО в общем объеме их образования;

– минимизация инвестиционных и текущих затрат на переход к новым видам упаковки товаров для промышленных, транспортных и торговых организаций.

Решить перечисленные выше задачи предполагается за счет:

– стимулирования производителей полимерной упаковки к ее унификации (производство и использование ПЭТ бутылок одного состава и цвета);

– стимулирования производителей полимерной упаковки к использованию биоразлагаемых материалов вместо неперерабатываемых и токсичных;

– формирования депозитно-залоговой системы обращения многооборотной и разовой упаковки из-под пищевых продуктов (напитков).

– стимулирования товаропроизводителей к использованию биоразлагаемой упаковки, унифицированной одноразовой или возвратной тары;

– запрета на производство и использование упаковки из неперерабатываемых и токсичных материалов (полиамид, полипропилен, полиэтилен, поливинилхлорид, полиэтилентерефталат, полистирол, многослойные пленки и комбинированные материалы), пакетов с толщиной материала менее 15 микрон, одноразовой посуды и оксоразлагаемой упаковки.

Замена применяемой в Республике Беларусь упаковки из неперерабатываемых и сложно перерабатываемых материалов другими видами упаковки позволит:

– сократить образование неперерабатываемых отходов упаковочных материалов (на 40 тыс. тонн в год) требующих захоронения на полигонах;

– повысить долю рециклинга ТКО (в т.ч. отходов полимерной упаковки) в общем объеме их образования (до 40%);

– устранить из морфологической структуры отходов самую токсичную и долгоразлагаемую их часть;

– возможность захоранивать биоразлагаемые упаковки после использования вместе с органическими отходами, и подвергать процессу компостирования в технологических установках;

– повысить экологическую безопасность страны.

Вместе с тем, модернизация системы обращения с ТКО в направлении замены применяемой в Республике Беларусь упаковки из неперерабатываемых и сложно перерабатываемых материалов другими видами упаковки, учитывая масштабность мероприятий и широту использования полимеров для упаковки практически всех потребительских товаров, неразрывно связано как с новыми возможностями, так и с социально-экономическими рисками.

Переход на использование биоразлагаемой упаковки повлечет за собой необходимость в переориентации производственных линий, что в свою очередь потребует дополнительных значительных инвестиционных вложений. Проведение модернизации системы обращения с ТКО отразится и на стоимости готовой продукции, экономической и финансовой устойчивости отраслей в силу увеличения ее импорто- и валютоемкости (стоимость бумажных пакетов в 2,8 – 8,1 раза превышает стоимость полиэтиленовых пакетов; стоимость стеклянной тары в 2 раза дороже ПЭТ). Согласно опыту концерна «Белгоспищепром» было выявлено, что замена полипропиленовых мешков на бумажные имеет отрицательные последствия: в связи с высокой гигроскопичности продукции (соль, сахар), происходит перекристаллизация на внешней поверхности пакета в процессе хранения и транспортировке. В этой связи, ускоренный переход на биоразлагаемую упаковку может повлечь за собой снижение объемов экспорта продукции, но и потерю внутреннего рынка сбыта для местных производителей.

Всю совокупность рисков можно сгруппировать следующим образом:

Риски для производителей упаковки:

– риск ухудшения финансового состояния или банкротства отечественных производителей упаковки, в случае если окажется невозможным перестроить их производственный процесс на новые материалы;

– риск недостатка собственных инвестиционных ресурсов у отечественных производителей упаковки для перестройки их производственный процесс на новые материалы;

– риск недостатка квалифицированных специалистов у отечественных производителей упаковки для перестройки их производственного процесса на новые материалы;

– риски невозврата инвестиций вложенных в технологическое оборудование по производству упаковки запрещаемого ассортимента, невозможность погашения кредитов связанных с этими инвестициями;

– риск временного дисбаланса между производством и потребностью в биоразлагаемой упаковке на рынке;

Риски для товаропроизводителей использующих новые виды упаковки:

– риск снижения конкурентоспособности и сокращения экспорта отечественной продукции в страны где нет таких строгих требований к экологичности упаковки, но высокие требования к иным ее качествам;

– риск недостатка собственных инвестиционных ресурсов для перестройки технологического процесса упаковки товара в новый вид упаковки (кетчуп разливался в полиэтиленовые пакеты а теперь надо в стеклянную тару);

– риск недостатка квалифицированных специалистов для перестройки технологического процесса упаковки товара в новый вид упаковки;

– риск нехватки складских помещений и тары для временного хранения товаров в новой упаковке перед отправкой в торговую сеть;

– риск нехватки транспортных средств для доставки товаров в новой упаковке в торговую сеть;

– риски роста затрат на упаковку, хранение, доставку товаров при использовании новых видов упаковки;

– риски невозврата инвестиций вложенных в технологическое оборудование по упаковке товара в прежние виды упаковки запрещаемого образца, невозможность погашения кредитов связанных с этими инвестициями;

– риски сокращения срока годности товаров упакованных в новую упаковку;

– риски увеличения доли порченой и поврежденной во время транспортировки продукции по причине изменения свойств новой упаковки;

Риски для предприятий розничной торговли и предприятий общественного питания:

– риски роста затрат на логистику и хранение товаров в новой упаковке;

– риски роста затрат на организацию приема и хранения тары предназначенной для повторного использования;

– риски сокращения ассортимента реализуемых продуктов питания по причине запрета использования одноразовой посуды и невозможности установки посудомоечного оборудования;

– риски снижения спроса на товары, прежде всего на напитки, по причине возможного неудобства новой упаковки;

– риски сокращения срока годности продуктов питания и напитков упакованных в новую упаковку;

– риски увеличения доли порченой и просроченной продукции по причине изменения свойств новой упаковки.

Риски для потребителей:

–риски роста расходов на покупку товаров по ценам включающим дополнительные затраты производителя на новые виды упаковки, а также залоговую стоимость возвратной тары;

– риски роста тарифов на услуги по вывозу ТКО связанные с увеличением затрат на устранение неперерабатываемой составляющей в структуре ТКО;

– риски сокращения срока годности продуктов питания и напитков упакованных в новую упаковку;

– риски увеличения доли порченой и просроченной продукции по причине изменения свойств новой упаковки.

Риски, для государства:

– риски роста бюджетных расходов на осуществление контроля за деятельностью в системе сбора и переработки ТКО;

– риски роста бюджетных расходов на субсидирование сбора и переработки ТКО в связи с ростом его количества и затрат на модернизацию системы обращения с ТКО;

– риски неравномерного распределения средств по регионам, искусственного создания «образцово-показательных» районов;

– риски недостаточного учета региональной специфики локальных социально-экономических систем;

– риски роста импорта экологически безопасной упаковки при условии невозможности обеспечить внутренний спрос собственным производством.

– юридические риски, обусловленные особенностями объекта управления и необходимостью юридического оформления изменения отношений собственности объектов инфраструктуры по захоронению ТКО и перераспределения полномочий по поводу их обслуживания;

- риски затягивания сроков реорганизации и бюрократических проволочек.

Степень рисков напрямую зависит от уровня неопределенности факторов в процессе реформирования системы обращения с ТКО. Неопределенность может быть связана:

– с недостаточной проработанностью целей, форм и механизмов реформирования (форсирование процесса реформирования без должной научной подготовки);

– с нехваткой ресурсов (недостаточное финансирование, нехватка квалифицированных кадров, невозможность получения и использования необходимого оборудования или технологий);

– с продолжительностью процесса модернизации и его этапов (затягивание, проволочки, прямой саботаж, или напротив работа в авральном режиме, форсирование этапов);

– с сопротивлением сложившейся системы (отсутствие необходимой законодательной базы, противоречивость нормативных актов, отсутствие положительной мотивации у исполнителей на местах, некомпетентность кадров, костность мышления руководителей).

Существенно снизить возможные риски можно за счет:

– проведения обстоятельного научного обоснования направлений и механизмов совершенствования системы обращения с ТКО, более глубокого изучению мировых практик обращения с ТКО;

– предварительной реализации пилотных проектов на уровне отдельных регионов, по апробации наиболее сложных элементов процесса реформирования;

– полной инвентаризации объектов обращения с ТКО регионов, оценки их пригодности к дальнейшей эксплуатации и необходимости модернизации;

– тщательной оценки ресурсов предприятий связанных с модернизацией (финансовых, кадровых, технических), и вероятного роста потребности в них при модернизации системы обращения с ТКО;

– определение последовательности этапов совершенствования системы обращения с ТКО, оптимальных сроков проведения и их точного исполнения.

Переход к новой системе обращения с ТКО сопряжен с внедрением новой техники и технологий в производстве и использовании упаковочных материалов, изменениями в логистике и функционале торговых предприятий, дополнительными затратами со стороны всех участников процесса, изменением поведенческих моделей и привычек потребителя. Поэтому, характер применяемых методов должен быть преимущественно мотивационный (особенно на первых этапах), однако должны присутствовать и механизмы принуждения. Мотивационная часть механизма предполагает учет интересов субъектов и создает условия реализации поставленных правительством целей. С учетом объективного характера закономерности увеличения количества ТКО и изменения его морфологического состава в пользу полимерных материалов механизмы принуждения, в т.ч. мероприятия запретительного характера, должны быть задействованы после создания условий и принятия стимулирующих мер по производству и использованию биоразлагаемой упаковки, унифицированной одноразовой или возвратной тары в промышленности и торговле, когда будут апробированы и отлажены все новые механизмы обращения с ТКО (депозитно-залоговая система обращения разовой упаковки из стекла, пластмассы, металла из-под пищевых продуктов и напитков, депозитно-залоговая система обращения многооборотной упаковки, технологии производства, использования и переработки биоразлагаемой упаковки).

Выводы.

Таким образом, проведенная оценка направлений и рисков модернизации системы обращения с твердыми коммунальными отходами в Республике Беларусь позволила установить:

– объективную необходимость перехода от захоронения тко на полигонах к их полной переработке, обусловленную ростом их количества и изменением морфологического состава в сторону увеличения неразлагаемых полимерных отходов, повышающих нагрузку на экологию регионов и стимулирующих рост экономических затрат на утилизацию ТКО;

– необходимость разработки и применения мер, стимулирующих сокращение использования промышленными предприятиями неразлагаемых полимерных материалов для упаковки товаров, и переход на альтернативные (биоразлагаемые) варианты упаковки, что будет способствовать сокращению негативного экологического эффекта;

– необходимость разработки и применения мер стимулирующих унификацию (по химическому составу) пластиковой упаковки, используемой промышленными предприятиями

для упаковки товаров одной товарной группы, что позволит существенно сократить затраты на сбор и сортировку пластиковых отходов, повысить долю их извлечения и переработки в составе ТКО, увеличить возвратность данного ресурса для вторичного использования.

Литература

1. Зарубежный опыт обращения с твердыми бытовыми отходами (обзор) [Электронный ресурс] Режим доступа: http://technology.snauka.ru/2014/08/4250 Дата доступа: 28.10.2019.

2. Национальная стратегия по обращению с твердыми коммунальными отходами и вторичными материальными ресурсами в Республике Беларусь на период до 2035 года: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 28 июля 2017 г. № 567 / Совет Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.governtment.by.

3. Солодовников, С. Ю. Экономический рост и истинные инвестиции: сущность и взаимообусловленность / С. Ю. Солодовников // Вестник КРАГСиУ. Серия «Теория и практика управления». – 2017. – № 18 (23). – С. 56–63. – С. 58.

4. Михайлов П. Б. Экономическая эффективность использования инвестиций природоохранного назначения : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – СПб., 2005. – 159 с.

5. Бельдеева Л.Н. Экологически безопасное обращение с отходами: монография / Л.Н. Бельдее-ва. - 2-е изд., перераб. и доп. - Барнаул: АлтГТУ, 2009. - 155 с.

6. Исмаилов Э. Ф. Модель оценки эффективности переработки твердых бытовых отходов в регионе // Вестник университета №16, 2013. – С. 66- 69

7. Ветрова Т. П. Эффективность утилизации твердых бытовых отходов : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.19 : Москва, 2000 153 с.

8. Мирзоева К. Э. Выбор рациональных вариантов схем обращения с отходами производства и потребления на территории Республики Дагестан : диссертация ... кандидата технических наук : 25.00.36.- Санкт-Петербург, 2002.- 202 с.

9. Костенко М. А. Повышение качества организации и управления обращением твердых бытовых отходов (на примере городского хозяйства г. Якутска) : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / КОСТЕНКО Михаил Анатольевич; [Место защиты: ФГУП "Российский научно-технический центр информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия"].- Москва, 2009.- 213 с.: ил.

10. Китиков В. О. Анализ тенденций и рисков развития водопроводно-канализационного хозяйства в Республике Беларусь на современном этапе / В. О. Китиков, В. Л. Гурский, А. О. Болтрукевич // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ; ред. кол. С.Ю. Солодовников [и др.]. - Минск, 2019. - Выпуск № 9. - С. 152-168.

УДК 628:651.01

ФЕНОМЕН РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УСЛОВИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСЛУГ ВОДОПРОВОДНО-КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

THE PHENOMENON OF REGIONAL DIFFERENTIATION OF CONDITIONS FOR PROVISION OF WATER SUPPLY AND SEWERAGE SERVICES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Гурский Василий Леонидович

кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом экономики ЖКХ
Института жилищно-коммунального хозяйства НАН Беларуси

Дедуль Анастасия Олеговна

младший научный сотрудник
Института жилищно-коммунального хозяйства НАН Беларуси
Hursky Vasili Leonidovich, PhD in economics, associate professor, head of the department of economics of housing and communal services of Institute of Housing and Communal Services of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: vhurski@yandex.ru
Anastasia Olegovna Dedul, Junior researcher of Institute of Housing and Communal Services of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: anastasiya.dedul@ yandex.ru

Аннотация. В статье исследованы факторы, обуславливающие региональную дифференциацию условий обеспечения услугами водоснабжения. Определены национальные приоритеты в развитии системы управления ВКХ для Республики Беларусь. Определены параметры, подлежащие оценке в соответствии с критериями обеспеченности услугами водоснабжения на региональном уровне. Исследование особенностей социально-экономического развития регионов Республики Беларусь и специфики водопроводно-канализационного хозяйства позволило выявить ряд рисков, которые могут возникнуть, если не сглаживать региональную дифференциацию условий обеспечения услугами ВКХ.

Ключевые слова. Водоснабжение; региональная дифференциация; национальная безопасность; качество питьевой воды; риски.

Abstract. The article examines the factors that determine the regional differentiation of condtions for providing water services. National priorities in the development of the system of management of housing and communal services for the Republic of Belarus are defined. The parameters to be evaluated in accordance with the criteria of provision of water supply services at the regional level are determined. The study of social and economic development of the regions of the Republic of Belarus and the specific water supply and sanitation sector revealed a number of risks that can arise if not to smooth out regional differences the provision of WSS services.

Keywords. Water supply; regional differentiation; national security; drinking water quality; risks.

Согласно национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. «Стратегическая цель региональной политики Республики Беларусь - комплексное развитие каждого региона и уменьшение существующих региональных различий с учетом эффективного использования его ресурсного потенциала и конкурентных преимуществ в интересах обеспечения высоких стандартов жизни населения, сохранения природы и позитивного вклада регионов в национальную конкурентоспособность и безопасность» [1].

В стратегии управления водными ресурсами в условиях изменения климата на период до 2030 года определено, что «водные ресурсы являются одним из ключевых элементов устойчивого развития государства, имеющим огромное значение для его социальных, экономических и

экологических аспектов» [2]. Вода - это жизненное, экономическое и социальное благо при этом вода относится к категории ограниченных ресурсов: мировое водопотребление опережает естественно природное возобновление пресной воды.

Обеспечение населения качественной питьевой водой является приоритетной социально-экологической задачей Республики Беларусь. Законом Республики Беларусь «О питьевом водоснабжении» на государственном уровне установлены правовые гарантии удовлетворения потребностей физических и юридических лиц в питьевой воде в соответствии с нормативами качества питьевой воды и нормами питьевого водопотребления, а также государственные гарантии надежности и безопасности питьевого водоснабжения.

Однако водные ресурсы распределены неравномерно и их качество отличается по регионам Республики Беларусь, что обуславливает необходимость более глубокого исследования факторов, определяющих региональную дифференциацию условий водоснабжения в Республике Беларусь.

Вопросами регионализации водопроводно-канализационных предприятий Республики Беларусь и реформирования системы ЖКХ в целом занимались Бахмат А.Б.[3], Гуринович А.Д.[4], Харевич, Г. Л. [5], Новак В.А. [6]. Однако вопросы региональной дифференциации условий оказания услуг ВКХ рассмотрены не были.

Цель данной статьи – провести анализ феномена региональной дифференциации условий водоснабжения в Республике Беларусь и факторов ее обуславливающих.

Анализ программных документов (Концепции совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства до 2025 года, ГП «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016 −2020 годы. (подпрограмма «Чистая вода»), Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г., Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, Стратегии в области охраны окружающей среды Республики Беларусь на период до 2025 года, Водной стратегии Республики Беларусь на период до 2020 года, Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, др.)[7-12] позволил определить национальные приоритеты в развитии системы управления ВКХ для Республики Беларусь и выработать для каждого из них критерии оценки, это:

– повышение национальной безопасности и социальной стабильности через гарантированное обеспечение населения и отраслей экономики водой в необходимых объемах и требуемого качества (критерии: доля населения, охваченного качественным питьевым водоснабжением и другими услугами ВКХ, удельный вес платы за услуги ВКХ в среднедушевом доходе, динамика тарифов);

– сохранение водного потенциала страны и экологического состояния водных ресурсов через повышение эффективности использования и охраны водных ресурсов, улучшении их качества в соответствии с потребностями общества и возможным изменением климата (критерии отношение фактических параметров антропогенной нагрузки к их пороговым значениям);

– повышение экономической эффективности использования всех видов ресурсов в ВКХ (водных, трудовых, финансовых, производственных, территориальных) через экономическое стимулирование сокращения удельного водопотребления, непроизводительных потерь воды, исключение необоснованного использования воды питьевого качества на технологические и хозяйственные нужды, модернизацию инженерных сетей и водохозяйственных объектов, внедрение водосберегающих технологий (критерии: уровень потерь воды при транспортировке от источника к потребителю; удельный вес водохозяйственных объектов прошедших реконструкцию и ремонт, доля износа водохозяйственных объектов, производительность туда и оборудования, удельные затраты на единицу продукции);

– повышение инвестиционной привлекательности регионов через совершенствование ценовой политики на воду и развитие инфраструктуры водоснабжения и водоотведения (критерии: отношение тарифов в регионе к среднереспубликанским; процент охвата населенных пунктов системами ВиК; доля износа водохозяйственных объектов региона).

Реализация национальных приоритетов развития системы управления ВКХ Республики Беларусь сталкивается с определенными трудностями, вызванными региональной дифференциацией условий водоснабжения.

В Беларуси для питьевого водоснабжения крупных городов (кроме трех) и малых населенных пунктов используются исключительно подземные воды. На большинстве разведанных и эксплуатируемых месторождений качество воды не соответствует требованиям, предъявляемым к воде питьевого назначения по содержанию железа, концентрация которого достигает 5-6 и более мг/л. На ряде водозаборов имеется превышение допустимых концентраций марганца, азотистых соединений и др. [13].

В целом в Республики Беларусь обеспеченность централизованными системами водоснабжения составляет – 90,5 %. При этом обеспеченность различна по областям страны, данные различия представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Доля обеспеченного населения централизованными системами водоснабжения в общем объёме водоснабжения по областям Республики Беларусь

Наиболее обеспеченной централизованными системами водоснабжения является Могилёвская область (92,4 %), худшая обеспеченность централизованными системами водоснабжения наблюдается в Гродненской области (89,1 %). Данный факт обусловлен количеством населенных пунктов и численностью их населения, а так же количеством предприятий, предоставляющих услуги водоснабжения, в том числе и крупные предприятия (водоканалы).

Еще большая дифференциация наблюдается в разрезе типов населенных пунктов и зависит от их размеров: чем больше размер населенного пункта, тем больше процент обеспеченности централизованными системами водоснабжения, чем меньше населенный пункт, тем ниже процент обеспеченности, данная зависимость представлена на рисунке 2.

Различия в обеспеченности системами централизованного водоснабжения на административных уровнях обусловлены неравномерностью распределения населения, что, в свою очередь, обуславливает, что водоканалы функционируют в крупных населенных пунктах с большей численностью населения. В региональных областных центрах, с меньшей численностью населения, обеспечением водоснабжением и канализацией занимаются местные структуры ЖКХ. Отсутствие структурных подразделений и сложность обслуживания локальных сетей в сельской местности определяют дифференциацию обеспеченности услугами ВКХ на разных административных уровнях.

Рисунок 2 – Доля населения, обеспеченного централизованными системами водоснабжения в разрезе городов, агрогородков и сёл по областям Республики Беларусь

Питьевая вода в Беларуси соответствует международным критериям безопасности, в том числе рекомендуемым Всемирной организацией здравоохранения [14]. Однако наблюдается региональная дифференциация в обеспеченности водоснабжением питьевого качества, представленная на рисунке 3.

Рисунок 3 – Удельный вес населения, обеспеченного водоснабжением питьевого качества в общем объёме водоснабжения

Так, наибольший процент населения обеспеченного водой питьевого качества в Брестской области – 90,5%, а наименьший в Могилёвской области – 83,8%.

Несмотря на значительный объем работ по развитию систем централизованного водоснабжения и канализации, порядка 2 млн. человек в Республике Беларусь используют воду с содержанием железа выше санитарной нормы 0,3 мг/л [11]. Основное несоответствие нормативам по санитарно-химическим показателям зарегистрировано по содержанию нитратов (40 % от нестандартных проб), общей жесткости (13 %), органолептическим свойствам (10 %), содержанию железа (8 %), аммиака (2 %). Несоответствие качества воды в шахтных колодцах связано как с сельскохозяйственной деятельностью (внесение органических и минеральных удобрений), так и с нарушением санитарно-гигиенических правил при размещении, оборудовании и эксплуатации колодцев [11; 15].

Таблица 1 – Обобщающие показатели оценки деятельности предприятий ВКХ на региональном уровне

Критерии	Республика Беларусь	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	Минская область	Могилёвская область	г. Минск
Доля населения, охваченного качественным питьевым водоснабжением и другими услугами ВКХ, %	90,5	90,5	90,6	89,1	89,6	89,6	92,4	
Удельный вес платы за услуги ВКХ в среднедушевом доходе населения (субсидированный тариф) за 2017 г., %	0,71	0,87	0,90	0,78	0,51	0,72	0,86	0,47
Удельный вес платы за услуги ВКХ в среднедушевом доходе населения (субсидированный тариф) за 2018 г., %	0,68	0,83	0,83	0,83	0,76	0,69	0,83	0,43
Удельный вес платы за услуги ВКХ в среднедушевом доходе населения(полный тариф) за 2017 г., %	1,07	1,31	1,39	1,23	0,75	1,14	1,30	0,62
Удельный вес платы за услуги ВКХ в среднедушевом доходе населения (полный тариф) за 2018 г., %	0,75	0,88	0,93	0,99	0,86	0,77	0,92	0,43
Отношение удельного веса платы за услуги ВКХ субсидированного тарифа к полному за 2017 г.	0,66	0,66	0,65	0,63	0,68	0,63	0,66	0,75
Отношение удельного веса платы за услуги ВКХ субсидированного тарифа к полному за 2018 г.	0,90	0,94	0,89	0,84	0,88	0,89	0,91	1
Удельный вес потерь воды при транспортировке от источника к потребителю, %	14,8	11,9	17,29	11,1	15,23	18,05	14,22	22,7
Доля износа объектов водоснабжения, %	45,4	38,94	46,32	50,7	47,59	34,68	53,28	47
Доля износа объектов канализации, %	50,25	44,33	49,86	54,3	51,82	45,39	55,45	38,5
Удельные затраты (себестоимость) на 1 $м^3$ воды в системе водоснабжения, руб./м3	1,03	0,87	1,11	1,09	0,99	0,91	1,18	0,76
Удельные затраты (себестоимость) на 1 $м^3$ сточных вод в системе водоотведения, руб./м3	0,94	0,814	1,084	0,92	0,89	0,83	1,09	0,51
Уровень дифференциации тарифов на 1 $м^3$ воды в системе водоснабжения в регионах (отношение самых высоких к самым низким)	3,35	1,78	2,96	1,99	1,86	2,06	2,06	-
Уровень дифференциации тарифов на 1 $м^3$ сточных вод в системе канализации в регионах (отношение самых высоких к самым низким)	4,55	2,43	4,13	3,12	2,75	3,96	4,28	-

Различия между регионами и городами по условиям обеспечения услуг ВКХ, которые наблюдаются во всех странах мира, обусловлены многими природно-географическими, социальными, экономическими, демографическими и другими факторами. Обострение критических моментов региональных различий становилось одной из причин ослабления социально-экономического единства, а в отдельных случаях – превращалось в угрозу национальной безопасности государства.

С целью объективной оценки реального уровня дифференциации условий нами разработан комплекс показателей, включая:

– доля населения, охваченного качественным питьевым водоснабжением и другими услугами ВКХ (фактический уровень 90,5 %, требуемый уровень – 100 %);

– удельный вес платы за услуги ВКХ в среднедушевом доходе населения (с учетом субсидий и при 100 % оплате населением стоимости услуг ВКХ) (фактический уровень 0,71 % по субсидированному тарифу и 1,07 по полному тарифу, рекомендуемый уровень < 3 %);

– уровень дифференциации тарифов на 1 $м^3$ воды в системе водоснабжения и на 1 $м^3$ сточных вод в системе канализации в регионах (отношение самых высоких к самым низким) (фактический уровень 335 % по водоснабжению и 455 % по водоотведению, рекомендуемый уровень 100 %).

– удельный вес потерь воды при транспортировке от источника к потребителю (фактический уровень 14,8 %, требуемый уровень – 12 %);

– доля износа объектов водоснабжения и канализации (фактический уровень 50,25 %, требуемый уровень < 40 %).

Анализ предложенных показателей позволил систематизировать проблему дифференциации на региональном уровне. Так, наиболее охваченным качественным питьевым водоснабжением и другими услугами ВКХ являются г. Минск и Могилёвская область, в целом по стране процент обеспеченности централизованным водоснабжением и канализацией составляет 90,5. Дифференциация денежных доходов в расчёте на душу населения и тарифов на услуги водоснабжения и канализацию по областям Республики Беларусь обуславливают различие удельного веса платежей за услуги ВКХ в среднедушевом доходе населения. Анализ удельного веса платежей за услуги ВКХ в среднедушевом доходе населения из расчёта субсидированного и полного тарифов позволил отметить, что в 2018 г. в сравнении с 2017 г. показатель возмещения платежей ВКХ в среднем по стране достиг 90 % (в 2017 г. данный показатель составлял 66 %). Отметим, что в г. Минске и ряде других крупных водоканалов данный показатель достиг 100 %. Недостаточные объемы технического обслуживания и модернизации систем водоснабжения и водоотведения в районных организациях ЖКХ, обусловленные недостатком производственных, кадровых и финансовых ресурсов (общая протяженность сетей водоснабжения составляет – 38 203,6 км, потребность в замене – 10 814,6 км., или 28,3 %, для обеспечения 100 % населения централизованным водоснабжением необходимо строительство дополнительно 4506 км водопроводных сетей. По водоотведению в замене нуждаются 1243,8 км сетей из 18 542,6 км – 6,7 %).

Выявленные различия (обеспеченность централизованными системами водоснабжения; региональная обеспеченность централизованными системами водоснабжения в разрезе город, агрогородок, село; обеспеченность водой питьевого качества; затраты и тарифы на услуги водоснабжения) обуславливают следующие факторы: различная плотность обслуживаемого населения, разная протяженность эксплуатируемых систем водоснабжения и канализации, неравномерность распределения крупных хозяйствующих субъектов. Объективные условия и факторы, предопределяющие региональную дифференциацию развития организаций ВКХ в Республике Беларусь, являются причиной существенных различий в качестве оказываемых услуг водоснабжения и водоотведения в регионах, что может стать угрозой социальной стабильности и национальной безопасности страны и вызвать ряд рисков, таких как: риск снижения уровня удовлетворения потребностей водопользователей (недопотребление воды как гражданами, так и хозяйствующими субъектами представляется угрозой экономической безопасности страны по водному фактору); риск для здоровья населения (водные источники продолжают подвергаться техногенному воздействию различной интенсивности, что увеличивает совокупный риск для здоровья и повышает уязвимость человека вследствие изменения водного фактора); риск недостатка финансирования (недостаток финансирования, его нерегулярность и частичность поставят под угрозу проведение модернизации водопроводно-канализационного хозяйства регионов).

В связи с тем, что устранение региональной дифференциации не представляется возможным в силу объективного характера обуславливающих ее социально-экономических и природно-демографических факторов, возникает необходимость разработки мер по сглаживанию их последствий для населения.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.president.gov.by /press23869.html. – Дата доступа: 10.07.2019.

2. Стратегия управления водными ресурсами в условиях изменения климата на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cricuwr.by/static/files/ads/water_str_prj.pdf. - Дата доступа: 12.07.2019.

3. Бахмат, А. Б. Регионализация отечественных предприятий водопроводно-канализационного хозяйства с целью повышения эффективности их производственно-хозяйственной деятельности / Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ; ред. кол. С.Ю. Солодовников [и др.]. - Минск, 2019. - Выпуск № 9. - С. 152-168.

4. Гуринович, А. Д. Системы питьевого водоснабжения с водозаборными скважинами. Планирование, проектирование, строительство и эксплуатация. Монография [Текст] / А.Д. Гуринович. – Мн.: УП «Технопринт», 2004 – 244с.: ил.

5. Харевич, Г. Л. Теоретические и практические проблемы производства услуг коммунального хозяйства, относящихся к общественным благам, в средних и малых городских поселениях в условиях становления постиндустриального общества: монография / Харевич Г.Л., Академия управления при Президенте Республики Беларусь. - Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2014. – с.319.

6. Новак, В. А. Повышение эффективности водопроводно-канализационного хозяйства Республики Беларусь: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. техн. наук. 05.23.04 / БИТУ. Минск, 2003.

7. Концепция совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства до 2025 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file34e37cb338aada3e.PDF. - Дата доступа: 07.06.2019.

8. Государственная программа «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016 −2020 годы» (подпрограмма «Чистая вода»), утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21 апреля 2016 г. № 326;

9. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 −2020 годы, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466;

10. Стратегия в области охраны окружающей среды Республики Беларусь на период до 2025 года, одобренная решением коллегии Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь 28.01.2011 г. № 8-Р

11. Водная стратегия Республики Беларусь на период до 2020 года, утвержденная решением коллегии Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь 11.08.2011 № 72-Р.

12. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь// Указ Президента Республики Беларусь от 09.11.2010 № 575[Электронный ресурс] −Минск, 2010 −Режим доступа: http://newsby.org/documents/ukazp/2012/ ukase-by1/ ukaz2012-belarus-0601.htm −Дата доступа: 20.11.2018.

13. Проблемы водоснабжения и водоотведения малых неселенных пунктов. Опыт Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://polymercon.com/publications/survey/problemy-vodosnabzheniya-i-vodootvedeniya-malykh-neselennykh-punktov-opyt-belarusi/. – Дата доступа:12.07.2019.

14. Железо, хлор, нитраты. Что нужно знать о питьевой воде в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://42.tut.by/574072. - Дата доступа: 05.07.2019.

15. Исследование сектора водоснабжения и водоотведения в Республике Беларусь. Регион Европы и Центральной Азии. Июнь 2013 год. Международный банк развития и реконструкции – 110 с.

УДК 378.1

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

EDUCATION AS A TOOL OF ECONOMIC GROWTH IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

Дадалко Светлана Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»

Козловская Зоя Николаевна

кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедры экономики и менеджмента
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»
Dadalko Svetlana Viktorovna, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Management, UO FPB “International University“ MITSO ”
e-mail: svetarozedad@gmail.com
Kozlovskaya Zoya Nikolaevna, PHD in engineering, Associate Professor, Head of the Department of Economics and Management UO FPB “International University“ MITSO ”
e-mail: rogovina@tut.by

Аннотация. Необходимым условием формирования новой экономики является обеспечение высокого качества профессионального образования, в первую очередь высшего. В условиях интенсификации эволюционного развития возрастает необходимость подготовки высокопрофессиональных специалистов для всех сфер хозяйствования. Современная система образования должна быть ориентирована на востребованные на национальном рынке профессиональные навыки и компетенции, поощрение возможности обучения граждан на протяжении всей жизни, обеспечение доступности образовательных услуг. Цифровая трансформация, являясь глобальным трендом, невозможна без соответствующих знаний и образования.

Ключевые слова. Научно-осмысленное образование, экономическая безопасность государства, экономический рост, цифровая экономика, инновационная экономика, цифровая трансформация, информационно-образовательная среда, рынок труда, интеллектуальный потенциал, высококвалифицированные кадры

Abstract. A necessary condition for the formation of a new economy is to ensure the high quality of vocational education, primarily higher education. In the conditions of intensification of evolutionary development the necessity of training of highly professional specialists for all spheres of management increases. The modern education system should be focused on professional skills and competencies that are in demand on the national market, encourage lifelong learning opportunities for citizens, and ensure the availability of educational services. Digital transformation, being a global trend, is not possible without appropriate knowledge and education.

Keywords. Scientific and meaningful education, economic security of the state, economic growth, digital economy, innovative economy, digital transformation, information and educational environment, labor market, intellectual potential, highly qualified personnel

Сфера образования является одним из ключевых направлений и важных позиций конкуренции государств за экономическое превосходство и политическое лидерство в XXI веке. Образование определяет положение государства в современном мире и человека в обществе. Сегодня формируются новые требования к кадрам и к системе образования, порождая тем самым дополнительные факторы риска для экономической безопасности государства, такие как риск повышения безработицы, риск повышения дефицита трудовых ресурсов с необходимыми компетенциями, риск повышения конкуренции за высококвалифицированных ра-

ботников и другие. Именно образование во многом определяет качество кадрового потенциала инновационной экономики в целом. Беларусь, занимая 53 позицию в рейтинге 189 государств по индексу человеческого развития, входит в группу стран с высоким уровнем человеческого развития. По одной из составляющих индекса человеческого развития - индексу уровня образования Республика Беларусь сопоставима с наиболее развитыми странами Европы (0,838 в рейтинге 2017 г.). Доля работников с высшим и средним специальным образованием в общей численности работающих в экономике нашей страны увеличилась с 48,1 в 2010 г. до 55,3 процента в 2017 г. [1]. В индексе уровня образования в странах мира **(**Education Index-2018**)** Беларусь заняла 30 место, оставив позади такие страны как Люксембург, Венгрия, Италия, Португалия, Франция [2]. Однако высокий уровень образования дает меньший, чем в других странах, экономический эффект и слабо отражается на экономическом росте. В рейтинге МВФ (2018) в списке стран по номинальному ВВП на душу населения Беларусь занимает 91 место (6306 долл. США), значительно отставая от экономически развитых стран. Исследования показывают, что ВВП на душу населения в Беларуси должен быть намного выше достигнутых значений. Возможной причиной является слабая интеграция образования и процессов производства, что во многом вызвано ориентацией учреждений высшего образования не на потребности экономики, а на спрос населения [3].

Вместе с тем, современные подходы к подготовке кадров должны учитывать то, что наряду с традиционной экономикой для XXI века характерны новые неизбежные реалии, определяемые термином «новая экономика» и отражающие следующие явления и процессы:

1. Цифровая экономика (Digital Economy), для которой присущи цифровая глобализация или новые экономические возможности глобальной сетевой инфраструктуры, обеспечиваемой Интернетом. В общем понимании, цифровая экономика – экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях, где речь идет об электронных товарах и сервисах, продаже виртуальных товаров в Интернете, электронной торговле, использовании электронных денег и криптовалют, специальных интернет-сервисах, включая социальные сети, интернет вещей — IoT, больших данных BigData, облачного (Cloud) хранения данных.

2. Сетевая экономика (Network Economy), которая предполагает изменение характера производства, товаропроводящих сетей и торговли. Сетевая (Network) экономика — это экономика, способная работать как единая система в режиме реального времени в масштабе всей планеты.

3. Инновационная экономика (Knowledge Economy), основанная на интеллектуализации, вызванная повсеместным внедрением знаний и инноваций, как основа строительства «новой экономики». Глобальным трендом является ускорение распространения и внедрения новых технологий, вызванное цифровизацией экономики.

4. Устойчивая экономика (Sustainable Economy), направленная на устойчивое развитие, включающее адаптацию к новым проблемам. Среди них: изменение климата, загрязнение окружающей среды, преодоление мирового финансового кризиса, демографическая нагрузка из-за резкого снижения среднемировой рождаемости при старении населения, которая стала одним из сдерживающих факторов устойчивого развития многих стран, в т.ч. и Беларуси.

Стратегической целью развития в стране является формирование качественной системы образования, в полной мере отвечающей принципам устойчивого развития и потребностям инновационной экономики, формирование открытой информационно-образовательной среды и внедрение моделей смешанного обучения. Проблемой реализации стратегии инновационного развития в Беларуси остается дефицит кадров для инновационной деятельности, способных объединить интеллектуальные и технологические ресурсы страны и обеспечить коммерциализацию новшеств на внутреннем и глобальном рынке. Как показывает мировой опыт, для инновационной деятельности требуются специалисты, обладающие особой подготовкой и владеющие специфическими знаниями, умениями и навыками, обеспечивающими эффективность инновационного процесса [4].

Начиная с 2010 г. развитие информационного общества является одним из основных факторов обеспечения конкурентоспособности и инновационного развития белорусской эко-

номики, совершенствования системы государственного управления, повышения зрелости гражданского общества. Данный приоритет закреплен в Стратегии развития информатизации в Республике Беларусь на 2016–2022 гг. и Государственной программе развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 гг., где определены принципы государственной политики Республики Беларусь в сфере информатизации и основные направления развития информационного общества [5, 6]. Для решения данной перспективной задачи необходимы квалифицированные кадры. По экспертным оценкам, Беларусь отстает от мировых лидеров цифровой экономики на 3–4 года. Быстрая цифровая трансформация по азиатской модели с задействованием профессионализма и интеллекта более 30 тысяч программистов Парка высоких технологий (ПВТ), по оценкам специалистов, может сократить этот разрыв до 1–2 лет уже к 2020 г. [7]. Но для этого стране нужен целостный подход к цифровизации как на государственном уровне, так и на уровне предприятий, ИТ-компаний. Таким образом, для Республики Беларусь, на государственном уровне провозгласившей построение цифровой экономики, является актуальной проблема подготовки новых кадров.

Следует также отметить, при трансформации экономики и цифровизации, порождающей новые профессии, необходимо эффективное взаимодействие сферы образования и рынка труда. Однако, имеющиеся проблемы на рынке труда представляют собой серьезные препятствия на пути развития цифровой экономики и порождают ряд угроз для экономической безопасности государства. В этой связи, в современных условиях возрастают требования к высшему образованию. Современные университеты должны выступать не только уникальной платформой для подготовки требуемых специалистов, но и быть научно-образовательными центрами, имеющими широкие международные и партнерские связи с передовыми университетами мира.

В 2006 г. в ЕС приняты Европейские рекомендации о восьми ключевых компетенциях для XXI века. Цифровая компетенция признана одной их ключевых и имеет следующую формулировку: «уверенность, критическое и творческое использование информационно-коммуникационных технологий для достижения целей, связанных с работой, занятостью, обучением, отдыхом, участием в жизни общества и экономике цифровых компетенций» [8]. В последнее время уделяется значительное внимание идеям будущей системы образования 2.0, под которой понимается совокупность базовых принципов и основанных на них образовательных систем. Данные системы образования призваны к созданию условий для наиболее полного раскрытия личностного потенциала каждого обучающегося, развития личной предприимчивости, навыков самообразования, умения принимать ответственные решения в ситуации выбора. Значением данного термина является использование технологий Веб 2.0 в образовании согласно формуле «Образование 2.0 = Образование + Веб 2.0». Здесь веб второго поколения – разновидность сайтов, на которых онлайн-контент (внутреннее наполнение сайта) создается самими пользователями. Важным направлением призвано стать развитие инклюзивного образования. Научно-технический прогресс и непрестанное усложнение форм жизни современного общества – основные стимулы разработки и внедрения в образовательную практику все новых технологий и моделей. Образование и наука, сохраняя за собой роль важнейшего культурного фактора, становятся условием политического и экономического развития, средством международного общения. Современное образование переживает этап внедрения масштабных инноваций, затрагивающих все стороны и всех участников образовательного процесса. Образовательная система каждого государства строится с учетом сложившихся культурных традиций и экономических возможностей. Однако, можно выделить следующие общие направления развития мировой образовательной системы на современном этапе: гуманизация, гуманитаризация, демократизация, компьютеризация, информатизация, интеграция. Обмен специалистами информацией высокого уровня приобретает значение гаранта экономического успеха многих стран мира. Появившиеся на постсоветском пространстве интеграционные образования (СНГ, Союзное государство, ЕАЭС) создали благоприятные условия для обмена достижениями в сфере образования, от которой зависит уровень профессиональной подготовки кадров и их взаимное вовлечение в экономики этих стран.

Образовательные учреждения сотрудничают между собой по многим направлениям образовательной деятельности. Наиболее частыми формами сотрудничества является интеграция образовательных программ; совместная подготовка и издание учебной и учебно-методической литературы; проведение научно-исследовательских работ по взаимно интересующей тематике; организация научно-практических конференций, семинаров и круглых столов с обсуждением достижений и проблемных вопросов взаимного сотрудничества; обмен опытом в научно-практической и образовательной сфере и др.

В 2018 г. семь ведущих белорусских университетов начали внедрение в практическую деятельность экспериментального проекта «Совершенствование деятельности учреждений высшего образования «Университет 3.0» (комплексное развитие научно-исследовательской, инновационной и предпринимательской инфраструктуры учреждения высшего образования в целях создания инновационной продукции и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности)» [9]. Реализация принципов концепции «Университет 3.0», или так называемого предпринимательского университета, позволяет: повысить эффективность внедрения результатов научных исследований и разработок в практическую деятельность; углубить практическую направленность высшего образования благодаря расширению сотрудничества с частным сектором экономики; повысить мотивацию студентов и преподавателей; повысить актуальность и востребованность знаний в рамках высшего образования; снизить зависимость учреждений высшего образования от бюджетного финансирования; повысить уровень доходов профессорско-преподавательского состава. Перед учреждениями высшего образования Беларуси в настоящее время стоит задача восстановления престижа научно-педагогической деятельности и справедливого уровня оплаты труда профессорско-преподавательского состава.

Резюмируя вышеизложенное, можно заключить следующее.

Знания становятся основным источником экономического роста и важнейшим производственным ресурсом. Новая экономика человеческого интеллекта требует соответствующей системы образования. Страны с низкой скоростью изменений своих образовательных систем всегда проигрывают в конкурентоспособности. Кадровое обеспечение экономики в условиях перехода к экономике знаний становится одной из приоритетных задач государства и будет зависеть от наличия трудовых ресурсов, которые должны соответствовать потребностям инновационного развития экономики.

Научно осмысленное образование, направленное на формирование интеллектуального потенциала общества становится императивом XXI века. Его развитие и качественное совершенствование – актуальная задача государственной политики Республики Беларусь. Сегодня для того, чтобы Беларуси оставаться равноправным участником мирового сообщества и отвечать на современные вызовы и угрозы, упреждая их негативные последствия, необходимо решать новые конкретные задачи в области образования. Это, в частности, предполагает необходимость реализовать сценарий опережающей модернизации — качественное изменение рынка труда и увеличение доли высококвалифицированных профессионалов

Сохранение конкурентоспособности национальной системы высшего образования требует следования общемировым тенденциям и своевременного осуществления соответствующих преобразований.

Литература

1. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035год [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/Kontseptsija-na-sajt.pdf (дата обращения: 11.010.2019).

2. Global Innovaition Index 2018 [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.wipo.int/publications (дата обращения: 11.10.2019).

3. Коляда, Е.А. Проблемы высшего образования и развитие экономики/Е.А.Коляда//Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь.- 2017. - №6. - С.17- 25.

4. Зубрицкий, А.Ф. Научное обеспечение развития новейших технологических укладов Республике Беларусь/ А. Ф. Зубрицкий, Н. Ф. Зеньчук, И. А. Зубрицкая // Новости науки и технологий. - 2017. - №4. - с.35-41.

5. Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016–2022 годы, утверждена на заседании Президиума Совета Министров от 03.11.2015 № 26. [Электронный ресурс].- Режим доступа:http://e-gov.by/zakony-i-dokumenty/strategiya-razvitiya-informatizacii-v-respublike-belarus-na-2016-2022-gody/.- Дата доступа 02.11.2019.

6. Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 23.03.2016 № 235. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file4c1542d87d1083b5.PDF/.- Дата доступа: 2.11.2019.

7. Ковалев, М. М. Цифровая экономика – шанс для Беларуси: моногр. / М. М. Ковалев, Г. Г. Головенчик. – Минск : Изд. центр БГУ, 2018. – 327, [4] с.

8. DIGCOMP: A Framework for Developping and Understanding Digital Competance in Europe. — 2014.

9. Бондарь, А.В. Предпринимательский университет как точка роста экономики знаний/А. В. Бондарь, П. А. Лис, В. И. Слиж//Белорусский экономический журнал -2018 - №4. - с.105-122.

УДК 336.14(476)

МЕТОДИКА И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

TECHNIQUE AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL STABILITY OF LOCAL BUDGETS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

ДАНИЛЮК ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА

кандидат экономических наук, заведующая Гродненским региональным центром социально-экономических исследований НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь

ПРАУЛОВА НИНА СЕРГЕЕВНА

магистр экономических наук, научный сотрудник НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь

Daniliuk Elena, PhD, Head of the Grodno Regional Center, the Research Institute of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus

e-mail: daniluk@niei.by

Praulava Nina, Master of Economic sciences, Researcher of the Grodno Regional Center, the Research Institute of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus

e-mail: grodno-niei@niei.by

Аннотация. В статье представлена методика оценки финансовой устойчивости местных бюджетов, основанная на использовании методов бюджетных коэффициентов и матричного анализа. С применением предложенной методики проанализировано финансовое состояние консолидированных бюджетов 118 районов и 10 бюджетов городов областного подчинения Республики Беларусь за период с 2016 года по 2018 год. Сделан вывод о высокой степени централизации местных бюджетов в целях обеспечения их финансовой устойчивости, а также значительных различиях в обеспеченности расходных полномочий финансовыми ресурсами. Отмечена взаимосвязь уровня финансовой самостоятельности местных органов власти и типа специализации территорий, в рамках которой они функционируют. На основании полученных выводов обоснована необходимость создания условий для роста финансовой самостоятельности

местных органов власти. Обозначены основные направления повышения финансовой самостоятельности регионов и требования к их разработке.

Ключевые слова. Местный бюджет, местные органы власти, финансовая устойчивость, финансовая самостоятельность.

Abstract. The article presents technique for analysis of the financial stability of local budgets in the Republic of Belarus. This technique is based on the methods of budget coefficients and matrix analysis. The financial conditions of the consolidated budgets of 118 districts and 10 budgets of the cities of regional subordination of the Republic of Belarus for the period from 2016 to 2018 were analyzed, using the proposed methods. It was concluded that local budgets are highly centralized in order to ensure their financial stability, as well as significant differences in the provision of expenditure authorities with financial resources. The interconnection of the level of financial independence of local authorities and the type of specialization of territories within which they operate was noted. Based on conclusions the necessity of creating conditions for the growth of financial independence of local authorities was proved. The main directions of increasing the financial independence of the regions and the requirements for their development were outlined.

Keywords. Local budget, local authorities, financial stability, financial independence.

Стабильность социально-экономического развития регионов, эффективность местных органов власти напрямую зависят от финансово-экономических ресурсов, которыми располагают территории. Укрепление материальной базы, формирование стабильных источников собственных доходов местного управления и самоуправления является основой для повышения их финансовой самостоятельности и ответственности за комплексное развитие регионов на базе гармоничного сочетания общегосударственных интересов и потребностей местного населения. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года обозначено, что в ближайшее десятилетие «политика регионального развития будет нацелена на расширение местного самоуправления в решении социально-экономических, природоохранных и экологических проблем, сокращение дотационности районов и обеспечение высокого уровня жизни населения во всех регионах». Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. предусмотрена задача повышения самостоятельности органов местного управления и самоуправления в проведении политики регионального развития [1, 2].Поэтому оценка финансового состояния местных бюджетов с целью разработки последующих направлений повышения финансовой самостоятельности регионов является актуальной задачей.

Анализ финансовой устойчивости местных бюджетов выступает важной составляющей оценки финансового состояния АТЕ (административно-территориальная единица), на основании которой можно судить о проблемах финансового обеспечения органов местного управления и самоуправления для выполнения возложенных на них Законом «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» полномочий [3].

При разработке методики анализа финансовой устойчивости местных бюджетов были использованы труды таких авторов, как К. Корхова и Т. Сорокина [4, 5]. Оценка финансовой устойчивости местных бюджетов осуществлялась на основе расчета бюджетных коэффициентов с использованием матричного метода анализа. Это дало возможность оценить состояние местных бюджетов за различные периоды времени, а также сопоставить полученные показатели между местными бюджетами различных территорий.

Пределы бюджетных коэффициентов выступили основными критериями для отнесения местного бюджета к тому или иному типу устойчивости. Для этого в отношении каждого из коэффициентов использовалась балльная шкала от 0 до 1, где для значений коэффициентов выполнялись определенные условия.

Для целей анализа использованы следующие коэффициенты и их пределы:

1. Коэффициент бюджетного покрытия ($К_{БП}$) характеризует, насколько расходы местного бюджета обеспечены доходами.

Если $К_{БП} \geq 1$ (профицит бюджета), то в матрицу ставилась 1. Если $К_{БП} < 1$ (дефицит бюджета), то – 0. При значении равном 1 имеет место сбалансированность бюджета.

2. Коэффициент автономии (КА) характеризует долю собственных доходов местного бюджета в общем объеме доходов.

Если $К_А \geq 0,5$ (собственные доходы формируют большую часть всех доходов бюджета), то в матрицу ставится 1. Если $К_А < 0,5$ (высокая степень зависимости бюджета от безвозмездных поступлений), то – 0.

3. Коэффициент соотношения безвозмездных поступлений и собственных доходов ($К_{БП/Дс}$) отражает соотношение безвозмездных поступлений от других уровней бюджетной системы и собственных доходов.

Если $К_{БП/Дс} \leq 0,5$ (высокая степень финансовой самостоятельности бюджета), то в матрицу ставится 1. Если $К_{БП/Дс} > 0,5$ (высокой степени зависимости бюджета от безвозмездных поступлений), то – 0.

4. Бюджетная обеспеченность территории в расчете на 1 жителя свидетельствует о том, сколько товаров и услуг из бюджета данной территории предоставлено на каждого ее жителя.

Если $К_{БО} \geq 1$, то в матрицу ставится 1; если $К_{БО} < 1$, то – 0. Чем выше значение коэффициента бюджетной обеспеченности территории АТЕ, тем больше бюджетных средств затрачивается на 1 жителя данной АТЕ.

5. Коэффициент соотношения дотаций и расходов ($К_{Дт/Р}$) отражает степень покрытия расходов дотациями.

Если $К_{Дт/Р} \leq 0,5$, то в матрицу ставится 1; если $К_{Дт/Р} > 0,5$, то – 0. Высокое значение данного коэффициента характерно для АТЕ, в которых расходы бюджета в основном покрываются за счет дотаций (больше 0,5).

По результатам итоговой балльной оценки бюджетных коэффициентов был определен тип устойчивости местных бюджетов на основе выполнения следующих условий:

– абсолютно-устойчивое состояние – в матрице 5 единиц: {1, 1, 1, 1, 1};

– устойчивое состояние – в матрице один или два нуля, остальные значения равны 1 при любом расположении цифр: {0, 1, 1, 1, 1}; {0, 1, 0, 1, 1} и т.д.

– неустойчивое состояние – в матрице три нуля при любом расположении значений: {0, 1, 0, 0, 1} и т.д.

– кризисное состояние – в матрице одна единица при любом расположении или все нули: {0, 0, 0, 0, 1} или {0, 0, 0, 0, 0}.

В соответствии с данной методикой были проанализированы консолидированные бюджеты 118 районов и бюджеты 10 городов областного подчинения Республики Беларусь (далее – местные бюджеты).

На основании расчета и анализа бюджетных коэффициентов были получены следующие результаты.

1. Коэффициент бюджетного покрытия. С 2016 г. по 2018 г. количество местных бюджетов с коэффициентом бюджетного покрытия больше 1 снизилось на 7 ед., что в целом свидетельствует об ухудшении ситуации. Вместе с тем, уровень бюджетного покрытия в 2018 г. был достаточно высоким: из 128 местных бюджетов у 85 коэффициент бюджетного покрытия был больше 1, у 43 – меньше 1.В большинстве случаев значение коэффициента бюджетного покрытия выше 1 было характерно для районов с аграрной специализацией – 31 из 85.

Анализ значений коэффициента бюджетного покрытия в 2016-2018 гг. местных бюджетов позволил сделать вывод об их относительной сбалансированности. Однако здесь необходимо принимать во внимание, что в Республике Беларусь сбалансированность бюджета обеспечивается на законодательном уровне. Законом о республиканском бюджете на очередной финансовый год устанавливаются требования к минимальным размерам профицита и максимальным размерам дефицита бюджета для всех консолидированных бюджетов областей на основании ст. 48 Бюджетного кодекса Республики Беларусь [6].

2. Коэффициент автономии. С 2016 г. по 2018 г. количество местных бюджетов со значением коэффициента больше 0,5 увеличилось на 9 ед., что свидетельствует о некотором росте финансовой самостоятельности АТЕ. В 2018 г. из 128 местных бюджетов у 67 коэффициент был больше 0,5, у 61 – меньше 0,5. Проблема недостаточности собственных ресурсов для покрытия расходов сохраняется для каждой второй АТЕ базового уровня (61 из

128). В большинстве случаев для АТЕ со значением коэффициента автономии ниже 0,5 была характерна аграрная специализация: в 2018 г. – 39 из 61 АТЕ.

3. Коэффициент соотношения безвозмездных поступлений и собственных доходов. С 2016 г. по 2018 г. количество местных бюджетов со значением коэффициента меньше 0,5 увеличилось на 3 ед., что, свидетельствует о некотором росте финансовой самостоятельности АТЕ. Однако по итогам 2018 г. 94 из 128 местных бюджетов имели коэффициент больше 0,5. Что свидетельствует о высоком уровне их дотационности. В большинстве случаев для АТЕ со значением коэффициента соотношения безвозмездных поступлений и собственных доходов выше 0,5 была характерна аграрная специализация: в 2018 г. – у 43 АТЕ из 94.

4. Коэффициент бюджетной обеспеченности территории. С 2016 г. по 2018 г. количество местных бюджетов со значением коэффициента выше 1 увеличилось на 6 ед. В 2018 г. бюджетная обеспеченность территории была выше среднего показателя по области у 65 местных бюджетов из 128, у 63 – ниже. АТЕ со значением коэффициента ниже 1 в большинстве случаев имели многофункциональную специализацию: в 2018 г. – 26 из 63. Это объяснялось большой численностью населения подобных АТЕ, влекущей за собой значительный объем расходов.

5. Коэффициент соотношения дотаций и расходов. С 2016 г. по 2018 г. количество бюджетов базового уровня со значением коэффициента ниже 0,5 увеличилось на 15 ед., что свидетельствует о росте финансовой самостоятельности местных органов власти. В 2018 г. из 128 местных бюджетов у 89 коэффициент был меньше 0,5, у 39 –больше 0,5. В большинстве случаев для АТЕ со значением коэффициента соотношения дотаций и расходов выше 0,5 была характерна аграрная специализация: в 2018 г. – 30 из 39.

В соответствии с итоговой балльной оценкой бюджетных коэффициентов, были определены типы устойчивости 128 местных бюджетов (табл. 1).

В период с 2016 г. по 2018 г. количество АТЕ с кризисным финансовым состоянием бюджета сократилось в 2 раза; на 17,9 % увеличилось количество АТЕ с устойчивым финансовым состоянием бюджета и в 3 раза – с абсолютно-устойчивым. Однако большинство районов с аграрной специализацией сохранили дотационный характер местных бюджетов. Кроме того, среди АТЕ республики сохранилось наличие существенных различий по основным показателям бюджета. В 2018 г. разрыв в объеме доходов в местных бюджетах АТЕ составил более чем 27 раз; в объеме собственных доходов – 62 раза; в объеме безвозмездных поступлений – более чем 173 раза; 11 местных бюджетов носили бездотационных характер, доля дотаций 28 местных бюджетов составляла более 50 %.

Таблица 1 – Количество районов и городов областного подчинения по типам устойчивости местных бюджетов, 2016-2018 гг., ед.

Тип финансовой устойчивости	Количество районов и городов областного подчинения		
	2016	2017	2018
Брестская область			
кризисный	3	0	3
неустойчивый	5	6	5
устойчивый	11	12	11
абсолютно-устойчивый	0	1	0
Витебская область			
кризисный	7	6	4
неустойчивый	9	11	9
устойчивый	7	6	10
абсолютно-устойчивый	0	0	0
Гомельская область			
кризисный	5	1	4
неустойчивый	9	10	9

Тип финансовой устойчивости	Количество районов и городов областного подчинения		
	2016	2017	2018
устойчивый	8	11	9
абсолютно-устойчивый	0	0	0
Гродненская область			
кризисный	1	3	0
неустойчивый	5	6	5
устойчивый	11	8	12
абсолютно-устойчивый	1	1	1
Минская область			
кризисный	3	1	0
неустойчивый	5	7	3
устойчивый	15	15	18
абсолютно-устойчивый	0	0	2
Могилевская область			
кризисный	10	7	4
неустойчивый	9	10	13
устойчивый	4	6	6
абсолютно-устойчивый	0	0	0

Источник: рассчитано авторами на основании [7]

Таким образом, анализ финансового состояния местных бюджетов за период 2016-2018 гг. свидетельствует о высокой степени их централизации в целях обеспечения финансовой устойчивости, а также значительных различиях в обеспеченности расходных полномочий местных органов власти финансовыми ресурсами. Для большинства местных бюджетов республики характерно:

– незначительное снижение уровня бюджетного покрытия при невысоком росте бюджетной обеспеченности;

– незначительный рост финансовой самостоятельности местных бюджетов преимущественно за счет АТЕ промышленной и промышленно-аграрной специализации;

– сохранение высокого уровня дотационности местных бюджетов в особенности в АТЕ аграрного типа специализации;

– наличие существенных различий АТЕ по уровню и видам обеспеченности местных бюджетов финансовыми ресурсами.

Государство для обеспечения бюджетного выравнивания предоставляет финансовую помощь тем регионам, собственные доходы которых недостаточны для покрытия рассчитанных государством расходов. У финансово слабых регионов это порождает иждивенческие настроения, а успешные регионы лишает стимулов для наращивания собственных доходов. Кроме того, механизм устранения дисбаланса между объемом собственных доходов и объемом расходных обязательств, обеспечивающий высокий уровень фискального выравнивания через отчисления от регулирующих доходов и межбюджетные трансферты имеет ряд недостатков. Нормативы отчислений части республиканских налогов (НДС, налог на прибыль) в местные бюджеты пересматриваются ежегодно; распределение налогов между местными бюджетами на территории областей может изменяться в пределах диапазонов, установленных в Бюджетном кодексе Республики Беларусь; методика расчета межбюджетных трансфертов практически не учитывает региональные особенности. В таких условиях, с учетом финансового состояния местных бюджетов, становится очевидной необходимость укрепления собственной доходной базы, которая определяет финансовую самостоятельность местных органов власти и способствует активизации хозяйственной деятельности, развитию инфраструктуры соответствующего региона.

Основные направления повышения финансовой самостоятельности регионов должны представлять собой комплекс мероприятий, затрагивающий формирование и исполнение как доходной, так и расходной частей бюджета, так как характерные проблемы финансового состояния местных бюджетов касаются всех его структурных частей. Основные направления должны касаться увеличения доли собственных доходов местных бюджетов, оптимизации расходов местных бюджетов и обеспечения стабильности межбюджетных отношений. При разработке основных направлений также должны быть учтены основные положения таких значимых документов, как Стратегия реформирования системы управления государственными финансами Республики Беларусь и Основные направления бюджетно-финансовой и налоговой политики Республики Беларусь на 2019-2021 годы [8, 9].Наконец, разработка направлений повышения финансовой самостоятельности регионов должна осуществляться во взаимосвязи с направлениями по организационному совершенствованию системы местного управления и самоуправления и укреплению экономической основы деятельности местных органов власти. Поскольку очевидно, что качественное территориальное управление на местах должно быть подкреплено наличием устойчивого экономического потенциала территорий, являющегося основным источником формирования собственных доходов местных бюджетов.

Таким образом, создание условий для роста финансовой самостоятельности местных органов власти позволит осуществить последовательный перенос акцента с перераспределения государственных ресурсов между АТЕ на стимулирование максимального использования их внутренних ресурсов и приведет к увеличению экономической активности населения регионов.

Литература

1.Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: Протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 2 мая 2017 г. №10[Электронный ресурс] / Мин-во экон. Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/uploads/files/ NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf. – Дата доступа: 02.05.2019.

2.Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 15 дек. 2016 года № 466[Электронный ресурс] / Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31600466. – Дата доступа: 04.05.2019.

3.О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 20 февраля 1991 г. № 617-XII [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://pravo.levonevsky.org/bazaby/zakon/text31/index.htm. – Дата доступа: 04.05.2019.

4.Корхова, К. Местный бюджет: основные направления совершенствования и укрепления доходной базы бюджета (на примере города Пинска) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/bv/articles/10334.pdf. – Дата доступа: 05.05.2019.

5.Сорокина, Т. Особенности местных бюджетов и межбюджетных отношений // Финансы, учет, аудит. – 2015. – № 8. – С. 8-11

6.Бюджетный Кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://etalonline.by/document/?regnum=hk0800412&q_id=698298. – Дата доступа: 22.04.2019.

7.Путеводитель по бюджету / Мин-во финансов Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://195.50.6.4:8080/BOE/OpenDocument/1909171118/ OpenDocument/opendoc/openDocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=1. – Дата доступа: 05.05.2019.

8.О реформировании системы управления государственными финансами Республики Беларусь: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь 23.12.2015 № 1080 / Совет Министров Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.government.by/ru/solutions/2335. – Дата доступа: 03.05.2019.

9.Основные направления бюджетно-финансовой и налоговой политики Республики Беларусь на 2019-2021 годы / Мин-во финансов Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.minfin.gov.by/ru/budgetary_policy/directiontaxpolitic/. – Дата доступа: 03.05.2019.

УДК 338.45:303.725

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

STATISTICAL EVALUATION OF CHAINS OF ADDED VALUE FOR MANAGEMENT PURPOSES

Ельсуков Владимир Петрович

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
бизнес-администрирования Института бизнеса БГУ
Yelsukou Uladzimir, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Administration of School of Business of BSU
e-mail: econows51@mail.ru

Аннотация. Рассматриваются вопросы статистического оценивания цепочек добавленной стоимости для целей управления. Вносятся предложения по совершенствованию методологии оценки цепочек добавленной стоимости на основе применения линейных узловых моделей.

Ключевые слова. Статистическое оценивание, добавленная стоимость, цепочки добавленной стоимости, линейная узловая модель.

Abstract. The issues of statistical evaluation of value chains for management purposes are considered. Suggestions are made to improve the methodology for assessing value chains based on the use of linear nodal models.

Keywords. Statistical estimation, value added, value chains, linear nodal model.

В последние годы в связи с усилением конкуренции на товарных рынках повышается интерес к анализу операционных и иных издержек, участвующих в обороте капитала, выработке и реализации на основе анализа мер, направленных на развитие конкурентных преимуществ. Одним из важных аналитических инструментов повышения конкурентоспособности компании, региона, отрасли, национальной экономики в целом выступает оценка цепочек создания стоимости с целью их последующей рационализации. Результатом такой оценки является определение величины добавленной стоимости от продажи товаров и услуг, генерируемых в существующих (организованных определенным образом) цепочках создания добавленной стоимости, занимаемого места в них, удовлетворяющего требованиям рационализации процесса, повышающего доходность и, как следствие, конкурентоспособность. Такой процесс рассматривается как инструмент стратегического анализа, целью которого является максимально обоснованное стратегическое планирование. В основу современного подхода по оценке и рационализации цепочек добавленной стоимости положены: экономическая теория о прибавочной (добавленной) стоимости классиков английской политической экономии, теория прибавочной стоимости и принцип планомерного развития экономики, излагаемые в марксистской политической экономии, теория предельной производительности, теории полезности и предельной полезности, некоторые другие теоретические разработки. Сущностной особенностью современных теорий добавленной стоимости является системный подход к оценке факторов и условий, формирующих данную величину. При этом, если ранее во внимание принимались только факторы влияния на добавленную стоимость внутри компании, то в последнее время получает все большее признание целостное рассмотрение не только внутренних, но и внешних факторов, выходящих за пределы предприятия. То есть акцентируется внимание на особенностях формирования цепочек на уровне отраслей, регионов, национальной и мировой экономики. Современный анализ цепочки добавленной стоимости предусматривает не только рассмотрение процесса ее формирования, но и оценку отношений между всеми акторами внутри цепочки, понимание экономических, социальных, иных выгод и затрат при осуществлении указанных отношений. На основе анализа ставится задача управления цепочками добавленной стоимости. То есть, эффективно функционирую-

щие цепочки накопления стоимости требуют определенного качества управления; их эффективность основана на эффекте функционирования системы в целом, а не отдельных ее составляющих.

До недавнего времени задачу управления цепочками добавленной стоимости для целей повышения конкурентоспособности представлялось затруднительно продуктивно решать на практике. Однако разработка новых подходов в области обработки и хранения информации, развитие информационных технологий по другим направлениям, появление инновационных решений в сфере телекоммуникаций, микроэлектроники, приборостроения позволяет это сделать с высоким качеством. Необходимость решения этой задачи отражается в стратегии инновационного развития, определяемой как «Индустрия 4.0», впервые представленной немецким правительством в 2011 г. на Ганноверской промышленной ярмарке. Стратегия определяет повышение конкурентоспособности за счет роста производительности посредством интеграции киберфизических систем (Cyber-Physical Systems, CPS) в производственные процессы по всей цепочке создания добавленной стоимости [1].

В теории и практике управления объектами и процессами в настоящее время преобладает системный подход, в основу которого положены две важнейших составляющих: 1) управление рассматривается как итерационный цикл, разделенный на стадии; 2) базовая модель кибернетики как науки об управлении подвергается своему уточнению. Разделение итерационного цикла управления не является чем-то абсолютно новым: для обоснования применения той или иной технологии принятия и реализации решений, разработки соответствующих бизнес процессов существуют различные классификации цикла управления, в том числе достаточно подробные. Вопрос заключается в ином подходе оценки эффективности управления и использовании для этих целей предлагаемой классификации стадий его цикла. С этой точки зрения цикл управления (петля OODA) разделяется на четыре стадии: 1) наблюдения или сбора информации (O – observe); 2) оценки или анализа информации (O – orient); 3) принятия решения (D – decide); 4) действия или оформления управленческой процедуры и ее реализации (A – act). При прочих равных условиях более эффективным считается управление, когда осуществляется более быстрое прохождение цикла управления при более качественном выполнении каждой его стадии. Для ускорения принятия управленческого решения и повышения его качеств основная модель кибернетики, описываемая как цикл «Вход информации – Выход информации – Обратная связь», уточняется – добавляется еще одна петля обратной связи, предназначенная лицу принимающему решение.

Прохождение первых двух стадий цикла управления (сбор исходных данных и их анализ) завершается в своем большинстве разработкой экономической модели объекта или процесса, которая в дальнейшем используется для принятия решения и контроля его исполнения. Для целей управления используются две группы моделей: 1) модели, основанные на вероятностных оценках, происходивших в прошлом экономических процессов, распространении выявленных закономерностей на текущий и будущий периоды для целей анализа и прогнозирования (уравнения регрессии, эконометрические модели); 2) линейные модели, при построении которых применяются простые алгоритмические зависимости. Данные группы моделей с позиций современных требований к эффективности и качеству управления обладают определенными достоинствами и недостатками. Модели, основанные на вероятностных оценках, требуют длительного периода для сбора исходных данных, проверки информации на качество, что затрудняет их использование в оперативном и текущем управлении. Поскольку важнейшую роль здесь играет фактор скорости подготовки и принятия решения. В то же время при наличии соответствующих баз данных (БД) современный математический аппарат позволяет разработать модели, которые достаточно точно прогнозируют возможное поведение социально-экономических систем различных уровней управления на длительный период. А это является определяющим при принятии и реализации важных стратегических решений. Линейные модели высоко формализованы и стандартизированы, представлены большим разнообразием, быстро разрабатываются, являются основным инструментом в принятии не только оперативных, но и стратегических решений: типичными представителями их являются бухгалтерская, управленческая, налоговая отчетность, таблицы, представленные в статистических сборниках и бюллетенях. Одним из существенных

недостатков таких моделей является слабая обоснованность динамики прогнозов: в отдельных случаях данные таких факторологических моделей выступают всего лишь исходной информацией для разработки моделей первой группы; и это возможно только при соблюдении требований к объему и качеству статистической выборки. Существующая методология расчета добавленной стоимости с алгоритмической точки зрения достаточно проста: показатель определяется как разница между объемом производства продукции (работ, услуг) в отпускных ценах, начисленными налогами и сборами из выручки, материальными затратами (без учета платы за природные ресурсы) и прочими затратами (арендная плата, представительские расходы, услуги других организаций) [2]. Поэтому для оценки цепочек добавленной стоимости наилучшим образом подходят линейные модели.

Оценка факторов влияния на добавленную стоимость внутри компании производится путем построения корпоративных статистических (управленческих) таблиц «Затраты-Выпуск». В настоящее время это основной аналитический инструмент в указанной области, методология формирования которого аналогична применяемой для подготовки соответствующего статистического бюллетеня в виде линейной модели на макроэкономическом уровне [3]. Зарубежные компании активно используют корпоративные таблицы «Затраты-Выпуск» в качестве инструмента стратегического анализа. В Беларуси отсутствует практика разработки и применения в управлении таких таблиц. Ни одна из используемых для автоматизации учета и анализа программ, за исключением отдельных зарубежных информационно-аналитических систем, функционал которых в этой части просто не используется, не представляет такой возможности. Информация для принятия решения ограничивается рамками традиционного экономического анализа. Что в современных условиях углубления кооперации и разделения труда является недостаточным. Главное, что дают корпоративные таблицы «Затраты-Выпуск» - это целостное видение внутренних (зависящих от компании) резервов рационализации цепочек добавленной стоимости, путей приведения этих резервов в действие с целью получения «на выходе» наилучшего результата для предприятия. Для расчета внутренних цепочек добавленной стоимости требуется наличие соответствующих баз данных. Анализ представляемой предприятиями централизованной и нецентрализованной статистической отчетности позволяет заключить следующее. Имеется реальная возможность и практическая целесообразность использования сформированных для этих целей БД в качестве информационной основы с целью разработки корпоративных таблиц «Затраты-Выпуск» в соответствии с принятой методологией [2, 3]. Вопрос заключается в: 1) разработке специализированной поисковой системы экономической направленности для «извлечения» требуемой информации в локальной сети компании и создания соответствующей единой БД; 2) создании генератора отчетности, обеспечивающего на основе сформированной единой БД расчет корпоративных таблиц. Если информационно-аналитическая система функционирует на основе ERP технологий с поддержанием единой БД, то процедуры формирования корпоративных таблиц упрощаются и сводятся к решению задачи 2. В случае, если хранится архив БД, то представляется возможным решить важную научно-прикладную задачу: на основе сформированных за предыдущие дискретные периоды корпоративных таблиц «Затраты-Выпуск» разработать линейную динамическую («объемную») модель цепочек добавленной стоимости; на основе линейной динамической модели разработать многофакторную регрессионную модель, которую можно использовать для прогнозирования. Таким образом, в одной модели будут соединены достоинства линейных моделей и моделей, основанных на вероятностных оценках, происходивших в прошлом экономических процессов.

Расчет цепочек добавленной стоимости, выходящих за рамки предприятия, производится в своем большинстве «ручным» способом. В качестве информационной основы исследователями, как правило, принимаются статистический бюллетень «Система таблиц «Затраты-Выпуск» [4], которые являются линейными моделями, либо данные отраслевой (региональной) статистической (управленческой) отчетности, некоторый другой аналитический материал [5]. Такие оценки носят статичный характер и вряд ли соответствуют требованиям современного управления компаниями, отраслями, регионами с точки зрения быстроты и качества прохождения этапов управленческого цикла. Так статистический бюллетень «Система таблиц «Затраты-Выпуск» за год,

который может быть использован для оценки цепочек добавленной стоимости, разрабатывается и регистрируется по истечении 16 месяцев после окончания отчетного периода. Информация отражается укрупнено в разрезе 83 видов деятельности. Поэтому возникает потребность в разработке процедур, не только существенно ускоряющих формирование статистической отчетности, но и значительно расширяющих возможности моделировании для целей управления. На наш взгляд, расчет цепочек добавленной стоимости, выходящих за рамки компании, возможно и целесообразно осуществить на основе линейной узловой экономической модели, состоящей из множества линейных моделей низших уровней, объединенных на макроуровне через единую структурированную БД, из которой генерируются требуемые факторологические модели процесса в формате, необходимом для целей управления [6]. В качестве моделей низших уровней выступают информационно-аналитические системы предприятий (респондентов), из которых «извлекается» требуемая информация.

Извлечение (представление) информации из моделей низшего уровня может осуществляться пассивным и активным способами. В первом случае требуется введение дополнительной формы электронной статистической отчетности, которая в полуавтоматическом режиме заполняется респондентами и отправляется в централизованную БД, из которой впоследствии формируются требуемые выборки. Такой подход был реализован при решении других статистических задач и показал хорошие результаты с точки зрения быстродействия обработки больших данных, возможностей формирования разнообразных моделей для отраслевого управления: в автоматическом режиме формируется централизованная БД по большому числу респондентов; принятая архитектура централизованной БД обеспечивает быстрое получение разнообразных выборок для целей управления; схема и формат передачи данных рассчитаны на линии связи с ограниченной пропускной способностью; предъявляются минимальные требования к серверному оборудованию, что значительное уменьшает инвестиционную составляющую [7]. При втором способе получения исходных данных на основе методологии заполнения форм статистической отчетности разрабатываются интеллектуальные агенты, обеспечивающие в автоматическом режиме выборку из информационных систем респондентов и передачу требуемой информации в централизованную БД; также необходимо сформировать протокол доступа в систему. Формирование централизованной БД осуществляется в автоматическом режиме. Сбор исходных данных с использованием интеллектуальных агентов, формирование на этой основе линейной узловой экономической модели успешно реализован при разработке и внедрении системы управления мобильными объектами, что существенно повышает эффективность работы транспортных компаний. В этом случае можно говорить о разработке CPS для целей управления, поскольку для получения информации в том числе используются разнообразные датчики преимущественно отечественного производства, а в управлении применяются M2M технологии (технологии машинно-машинного взаимодействия) [8]. Это позволяет заключить о возможности использования предлагаемых технологических подходов и в статистическом оценивании цепочек добавленной стоимости, выходящих за рамки предприятия. Вопрос заключается в определении оператора по выполнению данных работ, поскольку в соответствии с действующим законодательством такие исключительные права предоставлены только органам государственной статистики или по согласованию с ними государственным отраслевым органам управления. Предлагаемый подход не позволяет оценить глобальные цепочки добавленной стоимости: для «продления» цепочек целесообразна кооперация с международными базами данных по торговле добавленной стоимостью. Хотя, на наш взгляд, существенно более продуктивным с точки зрения повышения эффективности управления является формирование корпоративных и национальных цепочек добавленной стоимости. Поскольку ими можно реально управлять и усовершенствовать.

В условиях рыночной экономики важную роль в формировании цепочек добавленной стоимости играет цена – посредством нее формируется верхняя граница добавленной стоимости конкретного участника цепочки. Представляется, что на основе сформированных больших статистических данных должна быть разработана информационно-аналитическая маркетинговая система, представляющая потребителям в комплексе информацию, как минимум, о емкости сегментов внутреннего потребительского рынка, рынка сырья и материалов, уровне цен, потреби-

телях продукции и услуг, состоянии регионального рынка рабочей силы. Международные базы данных, характеризующие рынки других государств, имеются. Это существенно повысит обоснованность прогнозов продаж отечественных производителей, создаст условия для реального управления цепочками добавленной стоимости.

Литература

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб - Москва: «Эксмо», 2016. - 138 с.
2. Законодательство Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pravo.newsby.org/belarus/postanov2/pst196.htm . - Дата доступа 14.11.2019.
3. Ельсуков В.П. Моделирование сценариев развития макроэкономических систем по данным статистических таблиц «затраты-выпуск» // Периодический научно-теоретический журнал «Экономика и менеджмент», 2011/1. Ижевский филиал Российского университета кооперации. Ижевск, 2011. С. 153 – 159.
4. Точицкая И. Оценка добавленной стоимости в экспорте Беларуси / Рабочий материал исследовательского центра ИПМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ipm.by/webroot/delivery/files/wp2019r03.pdf. - Дата доступа 14.11.2019.
5. Резкин П.П. Цепочки создания стоимости в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь: оценка / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vak.gov.by/sites/default/files/2017-06/Автореферат%20Резкин.pdf. - Дата доступа 14.11.2019.
6. Ельсуков В.П. Применение линейных узловых моделей в управлении экономикой // Вестнік БДУ. Серыя 3. Гісторыя. Філасофія. Псіхалогія. Паліталогія. Сацыялогія. Эканоміка. Права. № 3/2015 (ноябрь), Минск, издательство БГУ. С. 54-59.
7. Отчет о научно-исследовательской работе «Разработать автоматизированную систему сбора, обработки и хранения данных государственной статистической отчетности «Отчет о закупках металлопродукции (форма 1-металлопродукция)». Государственное учреждение «Научно-исследовательский институт статистики Министерства статистики и анализа Республики Беларусь. Минск, 2008. - 82 с.
8. Ельсуков В.П., Кузьмич А.И. Стратегия «Индустрия 4.0»: практика внедрения и перспективы развития систем дистанционного мониторинга на основе цифровых технологий. Бизнес. Экономика. Инновации: сб.научн.ст./ Институт бизнеса БГУ; редкол.: Г.А.Хацкевич (председатель) и др. – Минск:, 2018. – Стр.206 – 212.

УДК 330.36

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМАТИРОВАНИЯ СДВОЕННОГО КВАДРАНТА ЭКОТРОНИКИ

ECOTRONICS DUAL QUADRANT FORMATTING METHODOLOGY

ЖУДРО ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ

кандидат экономических наук, бизнес-аналитик ОДО «Вимала»
Zhydro Vladimir Mikhailovich, candidate of economic science, business-analitik ODO «Vimala»
e-mail: cardinal.zhydro@mail.ru

Аннотация. В статье выполнена комплексная оценка развития теории и методологии интерпретации дефиниции «экотроника» и изложена концептуальная ее архитектоника. Автором сформулированы принципиальные свойства и функции цифровых социально-экономических систем и наличие у них сдвоенного квадранта экотроники: 1) взаимодействующих электронных факторов-ресурсов: 1.1) электронные технические системы, устройства; 1.2) электронные технологии; 1.3) электронная информация или электронные базы данных; 1.4) электронные глобальные сети и 2) партисипантов: 2.1) генераторы инновационных бизнес-идей; 2.2) конструкторы разработки прототипов и конструктов реализации инновационных бизнес-идей; 2.3) стартап-инвесторы и 2.4) стартап-команда менеджеров и высокотехнологичных специалистов. Обоснована потенциальная возможность полномасштабного развития экотроники, как междисциплинарной сферы экономики «умного» бизнеса.

Ключевые слова. Экотроника, цифровизация, эффективность, бизнес, стартап, инвестиции, квадрант, инновации.

Abstract. The article provides a comprehensive assessment of the development of the theory and methodology of the interpretation of the definition of "ecotronics" and its conceptual architecture. The author formulated the fundamental properties and functions of digital socio-economic systems and the presence of a double quadrant of ecotronics: 1) interacting electronic resource factors: 1.1) electronic technical systems, devices; 1.2) electronic technology; 1.3) electronic information or electronic databases; 1.4) electronic global networks and 2) partisipants: 2.1) generators of innovative business ideas; 2.2) designers of the development of prototypes and constructs for the implementation of innovative business ideas; 2.3) startup investors and 2.4) startup team of managers and high-tech specialists. The potential opportunity for the full-scale development of ecotronics as an interdisciplinary sphere of the economy of smart business is substantiated.

Keywords. Ecotronic, digitalization, efficiency, business, startup, investment, quadrant, innovation.

В процессе выполненных аналитических, экспериментальных исследований развития бизнеса как динамической социально-экономической структуры, установлено, что он преимущественно характеризуется в научной, нормативной и учебной литературе свойствами институционально-функциональной конструкции: целесообразности, целостности, пропорциональности и несовпадения экономических интересов его участников и их рыночной активности. Целесообразность означает, что он каждой своей составляющей придает рациональную направленность на объединяющее стремление его участников получить взаимную экономическую выгоду (добавленную стоимость, доход, прибыль), которая вытекает, прежде всего, из сущности свободной конкуренции их рыночного взаимодействия. Целостность означает, что бизнес включает определенные сферы, сегменты, территориальные, временные пространства и составные части рыночной экономики в той мере, в какой это необходимо для достижения его главной цели – получение взаимной экономической выгоды (добавленной стоимости, дохода, прибыли). Пропорциональность развития бизнеса предполагает вовлечение в те или иные процессы производства самых различных ресурсов (инвестиционных, операционных, финансовых, технических, человеческих и т.д.) и получение результатов их использования в определенных проектных и реальных пропорциях.

Несовпадение экономических интересов выступает как безусловный источник развития бизнеса и имеет место между производителями и потребителями; инвесторами и предпринимателями; предпринимателями и работниками их фирм; предпринимателями и менеджерами; предпринимателями и профсоюзами; предпринимателями и государственными органами власти и т.д. Все они являются движущим началом динамики бизнеса. Активность означает, что бизнес – явление социально-экономическое, тесно связанное с институциональными, экономическими, социальными, политическими, техническими, экологическими системами и жизнью людей и представляет собой следствия как разумного, рационального и так и иррационального их поведения. Следовательно, оно во многом зависит от менталитета народа, традиций, привычек, уровня развития государства и т.д. Поэтому бизнеса в идеальном каком-то состоянии для всех народов быть не может.

Анализируя профильную структуру бизнеса в республике, следует признать, что он развивается преимущественно в сферах "поставок, логистики, продаж и услуг". В тоже время бизнес в странах с высоким уровнем его эффективности развивается в условиях дифференциации его переменных и разновероятного рыночного риска и поиска потенциально эффективных экономических решений с целью получения экономической взаимной выгоды не столько для участников, сколько для его стейкхолдеров и формирует адекватное поведение людей, которые желают им заниматься. Например, состав бизнесменов в США формируется на основе синтеза доминирования генерирования инновационных идей, их конкурентной высокотехнологичной реализации и опирается на их собственные «рыночные способности». Отечественные же предприниматели в большей мере сориентированы на условия поиска и реализации социально-рентного сценария развития бизнеса посредством привлечения возможностей институционально-социальной ренты (рентной подстраховки со стороны родителей, родственников, представителей институционально-административной и линейно-иерархической технологии географической централизации раз-

вития бизнеса как глобальной административно-централизованной социально-экономической системы) или выгодной для себя легальной или нелегальной системы взаимодействия с наиболее эффективными государственными предприятиями. В результате в республике бизнес не получает адекватное развитие, а многие базовые сферы экономики сталкиваются с проблемами инвестирования высоких технологий, продаж на высокотехнологичных и высококонкурентных сегментах мирового рынка.

Изложенная выше институционально-функциональная конструкция развития бизнеса базируется в основном на реализации существующего денежного квадранта (квадрант денежного потока Р. Кийосаки), методологическая конструкция которого описывает денежную технологию протекания процессов взаимодействия основных его участников и формирования мотивационную их составляющую к изысканиям инструментов и процедур создания богатства. Квадрант денежного потока включает 4 категории участников бизнеса.

К первой категории денежного квадранта относятся технологические работники и менеджеры компаний, которые работают по найму с целью получения зарплаты. Например, топ-менеджер компании, высококвалифицированный специалист, администратора офиса компании и другие профессии. Объединяет их то, что все они продают своё время работодателю, который в большей степени формирует условия стабильности, гарантии дохода и его величины.

Работники этой категории этой категории сталкиваются с потенциальными существенными и неустранимыми слабыми сторонами своей профессиональной деятельности: поступление доходов дискретно – пока они работают и предельное значение пропорций объема работ и доходов устанавливает работодатель.

Поэтому для технологических работников и менеджеров компаний, которые работают по найму, ограничены условия формирования институциональных и доходных параметров профессиональной деятельности.

Ко второй категории денежного квадранта относятся участники экономической деятельности, которые работают на себя. В их составе могут быть самые разные профессии: юридический, финансовый консультант, частный юрист, стоматолог, предприниматель и т.д.. От первой категории эти люди отличаются следующими признаками: сами являются работодателями, устанавливают для себя графика работы, определяют уровень собственных доходов, имеют экономическую свободу и несут за нее ответственность.

Работники второй категории располагают возможностями зарабатывать как больше, так и меньше, чем на наёмной работе.

Эти люди уже ближе к собственному бизнесу, но не являются представителями категории «бизнесмены», так как они получают деньги за сделанную работу и поэтому ограничены и могут иметь пассивный доход.

К третьей категории денежного квадранта относятся владельцы бизнеса, располагают активами в частной собственности, определяют всю стратегию и тактику ведения бизнеса и выступают представителями правой стороны квадранта денежного потока. Ключевым критерием их деятельности выступает диспозиционный характер ее реализации. Они могут определить для себя любой график ведения бизнеса: взять выходные, уехать в отпуск в любое время, приостановить непосредственное управление бизнесом и т. д. и получать при этом пассивный доход. Владельцы бизнеса могут нанимать наёмного директора, который будет управлять делами бизнеса. Если бизнес успешный, то у них не возникают проблемы нехватки денег и выживания.

Люди из этой категории получают деньги, даже не работая. Бизнес, помимо денег, приносит и нематериальные выгоды – это может быть и комфорт, впечатление, удовлетворение от проделанной работы и т.д.

К четвертой категории денежного квадранта относятся инвесторы, которые капитализируют свои инвестиции. Они вкладывают средства в различные инвестиционные инструменты и получают с этого доход и поэтому они уже не работают на деньги, а их инвестиции работают на инвесторов [1].

Инвесторы вкладывают в такие инструменты как ценные бумаги, недвижимость, вклады в банке, золото, прямые вложения в бизнес, покупка авторских прав и так далее.

Инвестиционная деятельность — это целая наука ведения бизнеса и требует для достижения успеха очень высоких профессиональных компетенций и эффективной практики в инвестиционной сфере его ведения.

Обстоятельная анатомическая аналитика квадранта денежного квадранта (квадрант денежного потока Р. Кийосаки) позволяет констатировать, что он ориентирован на традиционный бизнес и тем самым не соответствует основным требованиям подлинной и действенной архитектоники развития экотроники.

Во-первых, ландшафт этого денежного квадранта содержит гармоничные близкие к идеальным технологиями и процедурам организации рыночного взаимодействия сформулированных Р. Кийосаки его участников, которые исключают источник социальной ренты их бизнес-коммуникаций.

Во-вторых, приведенная архитектура денежного квадранта носит в большей степени концепто-описательный характер и тем самым не раскрывает источник и «автора» формирования «богатства» всех участников бизнеса.

В-третьих, ландшафт денежного квадранта Р. Кийосаки ориентирован на офф-лайн технологии взаимодействия его участников и не содержит интерфейс их интерактивных, подлинных, действенных бизнес-коммуникаций.

В то же время, цифровизация бизнес-процессов, бизнес-явлений выступает информационной интерактивной основой для разработки алгоритмов бизнес-аналитики, бизнес-проектирования, бизнес-управления. При этом используются: моделирование, методы оптимизации, исследование инвестиционных операций, технологию обоснования прогнозов и рисков, теорию управления и принятия решений, теорию игр и конфликтов.

Следовательно, в условиях цифровой экономики электрон как ключевой информационный маркер квадранта взаимодействующих факторов-ресурсов: 1) электронные технические системы, устройства (компьютеры, гаджеты, дроны, роботы и т.д.); 2) электронные технологии (англ. digital computing technologies) или программы; 3) электронная информация или электронные базы данных (англ. big data); и 4) электронные глобальные сети (интернет, система глобального позиционирования (GPS англ. Global Positioning System), блок-чейн и др.) позволяет наделить информацию в бизнесе золотой триадой рыночных ее свойств: 1) актива; 2) товара и 3) ресурса.

Приведенная схематичная иллюстрация экотроники позволяет констатировать то, что ее эффективность и жизнеспособность во всех случаях определяется постоянным осуществлением принятия не столько его участниками или стейкхолдерами, а 2) партисипантами: 2.1) генераторами инновационных бизнес-идей; 2.2) конструкторами разработки прототипов и конструктов реализации инновационных бизнес-идей; 2.3) стартап-инвесторами и 2.4) стартап-командой менеджеров и высокотехнологичных специалистов не серии, композиции верных экономических решений. Их число и структура зависит от замысла инновационного бизнеса, технологии его исполнения, среды, в которой он действует и т.д. Так как для осуществления бизнес-операции необходимо изобрести идею, принять все права, полномочия, обязанности и ответственность, подобрать менеджеров и, наконец, отыскать инвесторов, кредиторов, заинтересованных в ее финансировании и создать высокомотивированную команду специалистов по ее успешной реализации. Все четверо основных ее партисипантов должны обладать соответствующими данными с определенной степенью эффективности их описания приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Качественная характеристика основных партисипантов бизнес-операции

Партисипанты	Требуемые качества
Генераторы идей	Абстрактное мышление; генерирующая когнитивность, футуристичность, сочетание узкой и междисциплинарной специализации в определенной сфере деятельности; целенаправленность; способность решать проблемы; способность разрабатывать идеи и формировать замысел
Конструкторы разработки прототипов и конструкторы	Конструкторский опыт разработки проектов индустрии экотроники; способность выслушивать; объективность; под-

Партисипанты	Требуемые качества
реализации инновационных бизнес-идей	держка авторской легитимности; способность к открытию новых возможностей; участие в создании технологической индустрии и условий успешного выполнения бизнес-замысла
Стартап-инвесторы. Инвесторы, кредиторы	Новаторство; обоснование рискованной деятельности; уверенность в себе; постановка целей; ответственность; умелое использование собственности; практическое мышление; интерес к широкому диапазону областей; способность убеждать. Инвестиционная практика; способность достигать капитализации инвестиций; финансовая подлинность и действенность; поддержка инвестиционных проектов; способность к освоению высокорискованных венчурных инвестиций; участие в создании корпоративных инвестиционных фондов
Стартап-команда менеджеров и высокотехнологичных специалистов	Открытость и готовность создавать и работать в динамичной и естественной среде конкуренции профессиональных компетенций; способность разрабатывать и принимать решения в команде; мультиспециализация; понимание нужд персонала; лидер; ментор, спикер, координатор; энергичность и энтузиазм; обеспечение успешного проектирования и исполнения на практике идеи; принятие замысла; организация проектного бизнеса

Источник: разработано автором.

Мировой опыт стартового развития реальной экотроники демонстрирует различные версии, комбинации применения указанной схемы осуществления бизнес-операции, начиная от ее классического вида, и, заканчивая таким положением, когда в качестве всех четырех его участников выступает один человек [3].

Изложенное выше позволяет констатировать, что в целях обстоятельных аналитических и экспериментальных конструктивных исследований успешного развития высокотехнологичного и высококонкурентоспособного бизнеса необходимо исходить из предлагаемой методологии комбинаторики принципиальных свойств и функции цифровых социально-экономических систем и наличия у них сдвоенного квадранта экотроники: 1) взаимодействующих электронных факторов-ресурсов: 1.1) электронные технические системы, устройства; 1.2) электронные технологии; 1.3) электронная информация или электронные базы данных; 1.4) электронные глобальные сети и 2) партисипантов: 2.1) генераторы инновационных бизнес-идей; 2.2) конструкторы разработки прототипов и конструктов реализации инновационных бизнес-идей; 2.3) стартап-инвесторы и 2.4) стартап-команда менеджеров и высокотехнологичных специалистов.

Таким образом, можно заключить, что рекомендуемая методологическая конструкция сдвоенного квадранта экотроники отличается определенной обоснованностью методов, алгоритмов и средств комплексного использования институционально-инвестиционных, информационно-коммуникационных, экономико-математических моделей интерактивных бизнес-процессов и функций высокотехнологичного бизнеса. Последние позволяют в полном объеме учитывать генеральное специфическое условие сбалансированного взаимодействия процессов формирования конкурентного состава, структуры цифрового потенциала высокотехнологичных компаний и дуализма производительности технических и социально-экономических их активов с целью достижения оптимизации взаимодействия ключевых переменных экотроники и глобальной неопределенности конъюнктуры мирового рынка, которое предопределяет итоговое конкурентное ведение бизнеса.

Литература

1. Кийосаки Р. Денежный квадрант (квадрант денежного потока) [электронный ресурс]. – Режим доступа: https://damoney.ru/million/kvadrant-denezhnogo-potoka.php. – Дата доступа: 06.11.2019.
2. Жудро В.М. Методические аспекты интерпретации дефиниции «экотроника 4 d» / В.М. Жудро // Современное состояние и организационно-экономические проблемы развития АПК: материалы международной научно-практической конференции, посвященной 65-летию кафедры экономики АПК экономического факультета Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I (Россия, Воронеж, 15–17 ноября 2018 г.). – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2018. – С. 32-36.
3. Жудро М.К. Основы агробизнеса: монография. – Мн. : ИООО «Право и экономика», 2004. – С. 12-13.

УДК 330.354

ДЫНАМІКА І ФАКТАРЫ ПРАМЫСЛОВАГА РОСТУ Ў РЭСПУБЛІЦЫ БЕЛАРУСЬ ЗА ПЕРЫЯД 2005–2018 ГГ.

DYNAMICS AND FACTORS OF INDUSTRIAL GROWTH IN THE REPUBLIC OF BELARUS FOR THE PERIOD 2005–2018 ГГ.

Запрудскі Ілья Ігаравіч

кандыдат геаграфічных навук, старэйшы выкладчык
кафедры эканамічнай і сацыяльнай геаграфіі Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта
Zaprudski Ilya, Ph.D. in Geography, senior lector Chair of Economic and Social Geography,
Belarusian State University
e-mail: albarutenicageo@gmail.com

Анатацыя. Артыкул прасвечаны дынаміцы прамысловага росту ў Рэспубліцы Беларусь за перыяд 2005–2018 гг. На аснове работ папярэднікаў была прапанавана групоўка фактараў, якія ўплываюць на прамысловы рост. Асаблівая ўвага была нададзена вызначэнню ступені іх уплыву пры дапамозе аднарангавага фактарнага аналізу. У выніку былі вылучаны дамінуючыя, дадатковыя і другасныя фактары прамысловага росту ў краіне.

Ключавыя словы. Прамысловасць, прамысловы рост, дынаміка, фактарны аналіз, прамысловая палітыка.

Abstract. The article is devoted to dynamics of industrial growth in the Republic of Belarus for the period 2005–2018. The author grouped the factors of industrial growth based on the works of predecessors. Factor analysis allowed to determine the degree of influence of factors. As a result, the dominant, additional and secondary factors of industrial growth in the country were identified.

Keywords. Industry, industrial growth, dynamics, factor analysis, industrial policy.

За перыяд 2005–2018 гг. Рэспубліка Беларусь характарызавалася наяўнасцю няўстойлівага прамысловага росту: аб’ём прамысловай вытворчасці, нарміраваны ва ўмоўныя адзінкі па сярэднеарыфметычнаму афіцыйнаму курсу беларускага рубля, узрос амаль у 2 разы, пры гэтым яму былі характэрны як этапы падзення, так і этапы інтэнсіўнага росту (малюнак 1). Таксама за азначаны перыяд сярэднегадавая колькасць занятых у прамысловасці зменшылася на 72,6 тыс. чал. Так, прамысловасць у краіне страчвае працоўных хутчэй, чым большасць астатніх галін гаспадаркі, што, з аднаго боку, можа быць абумоўлена ростам прадукцыйнасці працы ў прамысловасці на шляху да фарміравання постіндустрыльнага грамадства, а, з другога боку – падзеннем канкурэнтаздольнасці прамысловасці адносна іншых галін эканомікі і адпаведным зніжэннем зацікаўленасці працаздольнага насельніцтва ў працягу кар’еры на вытворчасці. У апошняе

дзесяцігоддзе таксама выклікае трывогу падзенне паказчыку рэнтабельнасці продажу з 11,0% у 2005 г. да 7,6% у 2014 г. і 8,5% у 2018 г., што негатыўна ўплывае на ўдзельную вагу стратных арганізацый у прамысловасці. Так, у 2015 г. доля стратных склала рэкордную 1/3 частку ад агульнай колькасці арганізацый у прамысловасці [1].

Малюнак 1 – Дынаміка аб'ёму прамысловай вытворчасці Рэспублікі Беларусь за 2005–2018 гг., тыс. дол. ЗША [1, 2]

Са статыстычных даных вынікае, што ў прамысловасці назіраюцца крызісныя праявы, якія ў той або іншай ступені звязаны з агульным падзеннем канкурэнтаздольнасці айчыннай прадукцыі. Яны патрабуюць грунтоўнага даследавання фактараў, якія ўплываюць на прамысловы рост, і выяўлення механізмаў згладжвання негатыўных праяў для паляпшэння сітуацыі ў галіне. Гэтае даследаванне не прэтэндуе на вырашэнне азначанай задачы, а накіравана на спробу правесці групіроўку фактараў па ступені іх уплыву на прамысловы рост у краіне. Для вырашэння пастаўленай задачы быў выкарыстаны аднарангавы фактарны аналіз на аснове прапанаванай методыкі параўнальнага аналізу рэалізацыі прамысловай палітыкі ў артыкуле С. А. Талкачова і А. І. Салаўёва, якая была трансфармавана да спецыфікі наяўнай статыстычнай інфармацыі і рэалій даследавання [3]. У першую чаргу, фактары росту прамысловай вытворчасці былі вызначаны загадзя пры дапамозе экспертных ацэнак айчынных вучоных: А. У. Гатоўскага, І. М. Жаўткова, С. Ф. Міксюк, М. У. Самойлава, А. Г. Таболава, Д. Ю. Хамчукова і У. М. Шымава [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12].

Вылучаныя фактары згодна з сучаснымі тэорыямі эканамічнага росту былі спачатку згрупаваны, а затым аб'яднаны па становішчы адносна прамысловай сістэмы ў два блокі: экзагеннага і эндагеннага ўплыву (табл. 1). У блок экзагеннага ўплыву ўвайшлі фактары сусветнай рынкавай кан'юнктуры і інтэрнацыяналізацыі гаспадаркі, адпаведна ў блок фактараў эндагеннага ўплыву – макраэканамічная палітыка дзяржавы, узровень жыцця насельніцтва, вытворчая база прамысловасці, а таксама інавацыйная актыўнасць і развіццё прадпрымальніцтва.

Сусветная рынкавая кан'юнктура вызначае кошты і попыт на айчынную прадукцыю на знешніх рынках, тым самым адлюстроўваючы месца краіны ў геаграфічным падзеле працы. У краінах з адкрытай эканомікай, да якіх і адносіцца Беларусь, спрыяльныя знешнегандлёвыя ўмовы пры наяўнасці незанятых вытворчых магутнасцей прыводзяць да актыўнага росту прамысловасці. Інтэрнацыяналізацыя гаспадаркі адлюстроўвае ступень інтэграцыі нацыянальнай эканомікі ў глабальныя ланцугі дададзенай вартасці і зацікаўленасць замежных інвестараў у развіцці бізнесу ў краіне. У XXI ст. эканамічная канкурэнцыя паміж краінамі на глабальным узроўні пераважна вызначаецца магчымасцямі да прыцягнення замежных інвестыцый. Замеж-

ныя інвестыцыі і тэхналогіі пры пэўных маштабах могуць у самыя кароткія тэрміны абумовіць інтэнсіўнае развіццё прамысловай вытворчасці.

Табліца 1 – Фактары, якія ўплываюць на дынаміку прамысловай вытворчасці

Групы фактараў	Паказчыкі
I. Экзагенныя фактары	
1.1. Сусветная рыначная кан'юнктура і кошты на энерганосьбіты	сярэднія экспартныя кошты на нафтапрадукты (*POO*), дол. ЗША за тону экспарт тавараў (E_i), млн. дол. ЗША
1.2. Інтэрнацыяналізацыя гаспадаркі	прамыя замежныя інвестыцыі ў прамысловасць (*FII*), млн. дол. ЗША экспарт тавараў арганізацый з замежнымі інвестыцыямі (E_{fi}), млн. дол. ЗША
II. Эндагенныя фактары	
2.1. Макраэканамічная палітыка дзяржавы	індэкс коштаў вытворцаў прамысловай прадукцыі (CPI_i), % інвестыцыі ў асноўны капітал у прамысловасць (*II*), млн. дол. ЗША
2.2. Узровень жыцця і пакупніцкая здольнасць насельніцтва	грашовыя прыбыткі на душу насельніцтва (*CI*), дол. ЗША выдаткі на канчатковае спажыванне (*CE*), млн. дол. ЗША
2.3. Уласная вытворчая база	ступень амартызацыі асноўных сродкаў у вытворчасці (*WF*), % асноўныя сродкі ў прамысловасці (FA_i), млн. дол. ЗША
2.4. Інавацыйная актыўнасць прадпрыемстваў і развіццё прадпрымальніцтва	доля адгружанай інавацыйнай прамысловай прадукцыі (Y_{ip}), % доля інавацыйна-актыўных арганізацый прамысловасці (Y_{ic}), %

Палітыка дзяржавы вызначае эканамічны клімат і кан'юнктуру ва ўнутранным рынку, што непасрэдна ўплывае на трэнды развіцця прамысловасці. У першую чаргу, на прамысловую вытворчасць аказвае ўплыў фіскальная і манетарная палітыка. Фіскальная палітыка можа ўплываць на сукупны попыт і стымуляваць рост прамысловасці шляхам рэгулявання дзяржзакупак, трансфертаў і падаткаў. Манетарная палітыка для актывізацыі росту вытворчасці можа быць рэалізавана праз змену стаўкі рэфінансавання і аперацыі з курсам нацыянальнай валюты [8]. Узровень жыцця і пакупніцкая здольнасць насельніцтва непасрэдным чынам уплываюць на попыт на прамысловую прадукцыю, а вытворчая база прамысловасці – адлюстроўвае магчымасці галіны па вырабу прадукцыі, што пры спрыяльных умовах дазваляе нарошчваць аб'ёмы вытворчасці. Асаблівае значэнне для росту прамысловай вытворчасці таксама мае інавацыйная актыўнасць прадпрыемстваў і развіццё прадпрымальніцтва. Прадпрымальнікі з'яўляюцца галоўнымі прадуцэнтамі інавацый, што не толькі павышае якасць эканамічнага росту, але і стварае з пэўным лагам павелічэнне аб'ёмаў выробленай прадукцыі. Агулам асноўная задача дзяржавы для падтрымкі эканамічнага росту – гэта стварэнне ўмоў для прамысловасці па атрыманні танных крэдытаў як асноўных інвестыцый, бо яны з'яўляюцца галоўнымі інструментамі матэрыялізацыі інавацый, якія, у сваю чаргу, абумоўліваюць інтэнсіфікацыю развіцця прамысловасці і павышэнне яе канкурэнтаздольнасці.

На наступным этапе была сабрана афіцыйная статыстычная інфармацыя па паказчыкам, якія абумоўліваюць характар дынамікі прамысловай вытворчасці (табл. 1). Пры гэтым паказчыкам, які вызначае рост прамысловасці, быў абраны аб'ём прамысловай вытворчасці (*IP*). У сувязі з тым, што азначаная методыка патрабуе прытрымлівацца прынцыпа суразмернасці, усе магчы-

мыя паказчыкі былі канвертаваны ва ўмоўныя адзінкі, а пасля паказчыкі ў коштавых вымярэннях пералічаны ў ланцуговыя каэфіцыенты росту (табл. 2) за перыяд з 2005 г. па 2018 г.

Табліца 2 – Дынаміка паказчыкаў развіцця прамысловай вытворчасці за перыяд з 2005 г. па 2018 г. [1, 2, 13]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
IP	1,22	1,24	1,37	0,75	1,21	1,34	0,98	0,93	0,96	0,71	0,88	1,19	1,11
POO	1,05	1,31	1,24	0,64	1,32	1,36	1,02	0,90	0,96	0,56	0,77	1,39	1,26
E_i	1,44	1,26	1,33	0,58	1,16	1,55	1,12	0,83	0,99	0,73	0,88	1,26	1,16
CPI_i	1,09	1,22	1,15	1,11	1,19	2,45	1,21	1,10	1,13	1,17	1,09	1,09	1,07
II	1,28	1,30	1,48	0,86	1,16	1,57	0,74	1,35	0,93	0,62	0,71	1,21	1,09
CI	1,27	1,21	1,29	0,89	1,17	0,99	1,08	1,29	1,03	0,69	0,83	1,13	1,08
CE	0,87	1,22	1,31	0,85	1,11	1,01	1,02	1,21	1,07	0,73	0,87	1,15	1,08
FII	1,04	1,41	2,24	0,59	1,18	3,07	1,13	1,20	1,01	0,69	1,23	0,98	1,49
E_{fi}	1,70	0,78	2,27	0,47	0,82	2,43	1,46	0,83	0,92	0,59	0,81	1,27	1,11
WF	0,49	0,49	0,51	0,53	0,52	0,43	0,41	0,42	0,41	0,39	0,40	0,41	0,42
FA_i	1,19	1,12	1,11	0,86	1,11	1,51	0,76	1,16	1,01	0,76	0,90	1,10	1,06
Y_{ip}	0,15	0,15	0,15	0,11	0,15	0,14	0,18	0,18	0,14	0,13	0,16	0,17	0,19
Y_{ic}	0,16	0,18	0,18	0,12	0,15	0,23	0,23	0,22	0,21	0,20	0,20	0,21	0,23

На заключным этапе для выяўлення ўзаемасувязі агрэгіраваных паказчыкаў быў выкарыстаны аднарангавы фактарны аналіз, а для разліку каэфіцыентаў карэляцыі Пірсана (*r*) – праграмныя магчымасці SPSS Statistics 17.0. Якасная ацэнка ступені ўплыву фактараў на выніковы паказчык ажыццяўлялася пры дапамозе шкалы ацэнак узаемаўплыву Чэдака: $0 < r \leq 0,2$ – вельмі слабая, $0,2 < r \leq 0,5$ – слабая, $0,5 < r \leq 0,7$ – сярэдняя, $0,7 < r \leq 0,9$ – моцная і $0,9 < r \leq 1,0$ – вельмі моцная ўзаемасувязь [3, с. 35].

Выніковая інфармацыя прадстаўлена ў выглядзе карэляцыйнай матрыцы (табл. 3), якая дазволіла ацаніць узаемаўплыў фактараў дынамікі прамысловай вытворчасці агулам і на аснове аўтарскай групоўкі галін апрацоўчай прамысловасці ў прыватнасці [14, с. 103].

Табліца 3 – Карэляцыйная матрыца ўзаемасувязі дынамікі прамысловай вытворчасці з фактарамі прамысловага росту за перыяд з 2005 г. па 2018 г.

Выніковы паказчык / Фактары	1.1		1.2		2.1		2.2		2.3		2.4	
	POO	Ei	FII	Efi	CPIi	II	CI	CE	WF	FAi	Yip	Yic
Прамысловасць, у тым ліку:	0,94	0,93	0,75	0,76	0,44	0,84	0,69	0,62	0,43	0,76	0,20	0,04
Горназдабываючая	0,48	0,56	0,89	0,72	0,91	0,61	0,06	0,21	-0,06	0,70	-0,07	0,39
Вытворчасць электраэнергіі	0,74	0,47	0,36	0,16	0,01	0,75	0,80	0,84	0,45	0,60	0,36	-0,08
Традыцыйныя галіны апрацоўчай прамысловасці	0,88	0,82	0,60	0,63	0,21	0,87	0,88	0,74	0,50	0,72	0,36	-0,04
Базавыя галіны апрацоўчай прамысловасці	0,92	0,91	0,68	0,68	0,37	0,78	0,69	0,56	0,43	0,72	0,31	0,00
Хіміка-тэхналагічныя галіны апрацоўчай прамысловасці	0,86	0,91	0,81	0,84	0,60	0,74	0,45	0,45	0,32	0,72	-0,02	0,11

На аснове ацэнак узаемаўплыву Чэдака прапануецца вылучэнне дамінуючых, дадатковых і другасных груп фактараў. Да дамінуючых фактараў былі аднесены сусветная рыначная кан'юнктура і ступень інтэрнацыяналізацыі гаспадаркі. Азначанае становішча названых груп фактараў тлумачыцца высокім узроўнем адкрытасці эканомікі, малым аб'ёмам уласнага рынку і высокай запатрабаванасцю вытворчасці ў сучасных замежных тэхналогіях. Гэта тыя фактары, якія маюць вельмі моцны і моцны паказчык узаемасувязі Чэдака і, адпаведна, вызначальнае значэнне для агульнага трэнда і характару дынамікі айчыннай прамысловасці. Пры гэтым першы з'яўляецца вызначальным для нацыянальнай прамысловасці, а роля другога ўзмацняецца на шляху да фарміравання постіндустрыяльнай эканомікі.

У апошнія гады прамысловасць Беларусі зведвала рэцэсію, выкліканую падзеннем коштаў на энерганосьбіты і адпаведнае падзенне аб'ёмаў экспарту: аб'ём прамысловай вытворчасці ва ўмоўных адзінках у 2015 г. склаў усяго 67 % ад паказчыка 2008 г., знізіўшыся больш чым на 20 млрд. дол. ЗША, пры падзенні экспарту тавараў за гэты ж перыяд з 32,6 да 26,7 млрд. дол. ЗША. Значэнне замежнага капіталу для развіцця айчыннай прамысловасці можна адлюстраваць наступнымі данымі: у 2016 г. з усіх арганізацый прамысловасці толькі 3,8 % мелі замежную форму ўласнасці, пры гэтым на іх прыходзілася 4 % аб'ёму прамысловай вытворчасці і каля 1/5 часткі беларускага экспарту тавараў [1, 13]. Сярод галін прамысловасці ўзровень ўплыву экзагенных фактараў адрозніваецца. Сусветная рыначная кан'юнктура аказвае моцны ўплыў на галіны апрацоўчай прамысловасці і сярэдні – на горназдабываючую вытворчасць і вытворчасць электраэнергіі, што тлумачыцца іх меншай экспартнай скіраванасцю. Замежны капітал мае высокую вагу для хіміка-тэхналагічных галін і горназдабываючай прамысловасці, сярэднюю – для традыцыйных і базавых галін, а слабую – для вытворчасці электраэнергіі, што абумоўлена ўзроўнем зацікаўленасці ў іх развіцці замежных інвестараў.

Дадатковыя фактары маюць сярэднюю ацэнку ўзаемасувязі Чэдака і выконваюць сістэмаўтваральную і стабілізуючую функцыі. Яны фарміруюць кан'юнктуру ва ўнутранным рынку, забяспечваючы функцыянаванне эканамічнай прасторы. Да іх належыць аднесці макраэканамічную палітыку, узровень жыцця насельніцтва і вытворчую базу прамысловасці. Сярод галін макраэканамічная палітыка аказвае моцны ўплыў на горназдабываючую вытворчасць, а сярэдні і слабы – на апрацоўчую прамысловасць і вытворчасць электраэнергіі адпаведна, што абумоўлена ступенню іх залежнасці ад устойлівасці беларускай валюты. Наадварот, узровень жыцця і пакупніцкая здольнасць насельніцтва моцна ўплывае на вытворчасць электраэнергіі і традыцыйныя галіны апрацоўчай прамысловасці, бо яны пераважна працуюць на задавальненне мясцовага рынку, сярэдні ўплыў характэрны для базавых галін, слабы і вельмі слабы – для хіміка-тэхналагічных галін і горназдабываючай прамысловасці адпаведна.

Асобую ўвагу неабходна звярнуць на вытворчы патэнцыял прамысловасці, які дазваляў нарошчаваць аб'ёмы выпуску прадукцыі ў мінулыя перыяды. Па меркаванні айчынных навукоўцаў, магчымасці росту вытворчасці за кошт павелічэння ўзроўню загрузкі існуючых, састарэлых магутнасцей блізкі да вычарпання. Так, у апошні перыяд павелічэнне аб'ёмаў выробленай прадукцыі ў грашовым вымярэнні дасягала, у першую чаргу, за кошт росту выдаткаў на вытворчасць і рэалізацыю прадукцыі пры практычна нязменнай рэнтабельнасці, што пацвярджае адносна невысокую тэхналагічную эфектыўнасць беларускай прамысловасці [7, 15]. Гэтыя тэндэнцыі таксама ўплываюць на магчымасці беларускай прамысловасці ў імпартазамяшчэнні. Нягледзячы на развітую сістэму вытворцаў спажывецкіх тавараў, каля 1/3 іх завозіцца з замежжа, у тым ліку вырабляных у дастатковай колькасці ў Беларусі [16]. Згодна з табліцай 3, вытворчая база, акрамя горназдабываючай вытворчасці, аказвае сярэдні ўплыў на развіццё ўсіх галін прамысловасці.

Другаснымі фактарамі для прамысловага росту краіны выступаюць інавацыйная і прадпрымальніцкая актыўнасць прадпрыемстваў, якая за азначаны перыяд не аказвала істотны ўплыў на рост ва ўсіх галінах вытворчасці. Так, колькасць інавацыйна-актыўных арганізацый прамысловасці, якія ажыццяўлялі даследаванне і распрацоўку новых прадуктаў, паслуг і метадаў іх вытворчасці, скарацілася з 157 у 2008 г. да 122 у 2015 г., што складае меней за 1 % ад агульнай

колькасці прамысловых арганізацый у краіне. Л. М. Нехарошава і М. Самойлаў вылучылі тэндэнцыі, якія пацвярджаюць нізкі ўзровень уплыву названых фактараў: практычна нязменная колькасць інавацыйна-актыўных прадпрыемстваў, змяншэнне ў агульным аб'ёме ўдзельнай вагі інавацыйнай прадукцыі, а таксама істотны разрыў паміж колькасцю створаных і выкарыстоўваемых на айчынных прадпрыемствах перадавых вытворчых тэхналогій [17, с. 345]. Слабы інавацыйны складнік вытворчасці таксама абумоўлены адсутнасцю матывацыі да ажыццяўлення крэатыўнага падыходу ў кіраванні прадпрыемствамі.

Такім чынам, Рэспубліка Беларусь характарызуецца наяўнасцю няўстойлівага росту прамысловай вытворчасці, які тлумачыцца агульным падзеннем канкурэнтаздольнасці беларускай прадукцыі на знешніх і ўнутраным рынках. Пры гэтым апошняе дзесяцігоддзе вызначалася высокай залежнасцю прамысловага росту ад знешнегандлёвай дзейнасці, кошту на энерганосьбіты і прыцягнення замежных інвестыцый. Акрэсленыя акалічнасці патрабуюць актывізацыі дзейнасці па развіццю малога і сярэдняга прадпрымальніцтва і прыцягненню прамых замежных інвестыцый у прамысловасць.

Літаратура

1. Промышленность Республики Беларусь, 2019: Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. – 199 с.

2. Афіцыйная старонка Нацыянальнага банку Рэспублікі Беларусь. Сярэдні афіцыйны курс беларускага рубля ў адносінах да замежнай валюты [Электронны рэсурс]. Рэжым доступу: http://www.nbrb.by/statistics/ rates/ avgrate. – Дата доступу: 19.11.2019.

3. Толкачев, С. А. Анализ опыта реализации промышленной политики в странах-членах ЕАЭС и оценка ее эффективности / С. А. Толкачев, А. И. Соловьев // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 4. – С. 33–47.

4. Готовский, А. В. Новый экономический рост Республики Беларусь / А. В. Готовский // Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 2. – С. 18–29.

5. Желтков, И. М. Факторы промышленного роста в Республике Беларусь в 1996–2003 гг. / И. М. Желтков // Белорусский экономический журнал. – 2004. – № 3. – С. 35–46.

6. Миксюк, С. Ф. Концептуальные и методические подходы к среднесрочному прогнозированию развития промышленного комплекса Республики Беларусь / С. Ф. Миксюк, И. Л. Телеш // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 1. – С. 36–45.

7. Самойлов, М. В. Анализ и моделирование развития обрабатывающей промышленности Республики Беларусь с использованием методологии комплекснозначной экономики / М. В. Самойлов, В. Я. Асанович // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 1. – С. 124–134.

8. Таболов, А. Г. Совершенствование прогнозирования краткосрочной динамики объема промышленного производства Республики Беларусь / А. Г. Таболов // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 3. – С. 35–44.

9. Таболов, А. Г. Теоретические и практические аспекты проведения стабилизационной промышленной политики / А. Г. Таболов // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – № 5. – С. 25–30.

10. Хамчуков, Д. Ю. Развитие промышленности Республики Беларусь: основные задачи и сдерживающие факторы / Д. Ю. Хамчуков, Е. М. Бородинская // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2012. – № 10. – С. 4–14.

11. Хамчуков, Д. Ю. Посткризисный рост промышленного производства Беларуси в 2018–2019 годах / Д. Ю. Хамчуков // Белорусский экономический журнал. – 2019. – № 3. – С. 18–47.

12. Шимов, В. Н. Теоретические и практические аспекты структурной трансформации экономики Беларуси: посткризисный контекст / В. Н. Шимов // Белорусский экономический журнал. – 2010. – № 2. – С. 4–19.

13. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2019: Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. – 472 с.

14. Запрудский, И. И. Территориально-отраслевые сдвиги в промышленности в Республике Беларусь в постсоветский период / И. И. Запрудский // Региональные исследования. – 2018. – № 2 (60). – С. 101–110.

15. Миксюк, С. Ф. Концептуальные и методические подходы к среднесрочному прогнозированию развития промышленного комплекса Республики Беларусь / С. Ф. Миксюк, И. Л. Телеш // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 1. – С. 36–45.

16. Шелег, Н. С. Состояние потребительского рынка Беларуси и тенденции его развития / Н. С. Шелег, Е. Н. Яковлева, А. М. Никонович // Инновационное развитие экономики: тенденции и перпективы / Материалы международной научной конференции. – Пермский национальный исследовательский университет, 2015. – С. 363–373.

17. Самойлов, М. В. Исследование и оценка инновационной активности предприятий промышленного сектора Республики Беларусь / М. В. Самойлов, Л. Н. Нехорошева // Научные труды Белорусского государственного экономического университета: сб. ст. / Министерство образования Республики Беларусь. – Минск: БГЭУ, 2012. – С. 336–346.

УДК 330.3

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

KEY TOOLS FOR EFFECTIVE ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC POLICY

Измайлович Светлана Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
экономики Полоцкого государственного университета
Izmailovich Svetlana, PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor Department of Economics Polotsk State University
e-mail: dsd1095@yandex.ru

Аннотация. В статье обосновано, что для обеспечения эффективного развития экономических систем вопросы защиты окружающей среды, охраны природных ресурсов, экологической безопасности в высшей степени актуальны. В нынешней экономической ситуации слаженность действий, механизмов и административных рычагов в совокупности с экологическим налогообложением и страхованием являются действенными инструментами перехода к модели «зеленой» экономики. Целью исследования является изучение теоретического и практического опыта формирования экологической безопасности в рамках парадигмы «зеленой» экономики европейских стран и Республики Беларусь на основе анализа основных финансовых инструментов государственной экологической политики.

Ключевые слова. Финансовый механизм, рычаги, методы, безопасность, политика, структура, налоги, страхование.

Abstract. This article justifies, that questions of environmental protection, protection of natural resources, ecological safety are the most actual for effective development of economic systems. In the modern economic situation, coherence and administrative leverage in total with ecological taxation and insurance are forceful instruments to move towards the model of «green» economy. He main goal is to consult the theoretical and practical experience of formation the ecological safety under the paradigm of «green» economy of European countries and the Republic of Belarus based on analysis of main financial instruments of the state ecological policy.

Keywords. Financial mechanism, tools, methods, security, policy, structure, taxes, insurance.

Проблемы охраны окружающей среды занимают все более важное место в системе мировых приоритетов. В настоящее время можно отметить огромное международное внимание к повышению эффективности природоохранной деятельности, особенно в развитых странах и крупных региональных экономических блоках, в которых экологические ценности активно воплощаются в стратегии экономического развития, что позволяет весьма успешно решать проблемы по обеспечению экологической безопасности. Многие государства при проведении политики

охраны окружающей среды используют широкий арсенал средств, состоящий как из законодательных, так и экономических мер, в том числе финансовых. В этой связи особо актуальным представляется изучение финансового механизма обеспечения экологической безопасности.

Методологии исследований эколого-экономических взаимодействий сформировались во второй половине XX века как результат резкого обострения экологических проблем. Значительный вклад в изучение этих проблем внесли труды ученых Римского клуба, такие, как Д. Медоуз, А. Печчеи и Дж. Форрестер [1]. При этом работы выдающегося русского ученого В.И. Вернадского [2] послужили отправной точкой многих мировых исследований по экологической проблематике. В 60-х года XX в. советским ученым Д.Л. Армандом было разработано понятие «рациональное природопользование»; в 1972 г. М. Стронгом было сформулировано понятие «экоразвитие», а в 80-е годы в рамках деятельности Комиссии ООН под руководством Г.Х. Брунтланд впервые был использован термин «устойчивое развитие». В последние годы в развитии теории устойчивого развития и дальнейшего исследования проблем по экологической экономике получили работы таких зарубежных ученых, как Дж. Бартоломью, Г. Дейли, П. Дэвиса, Р. Констанцы, Н. Тидемана, Т. Титенберга, Дж. Хартвика, Х. Хендерсона, а также российских ученых Ю.М. Арского, В.А. Анучина, С.Н. Бобылева, Э.В. Гирусова, А.А. Голуба, Г.Н. Голубева, В.И. Данилова-Данильяна, К.С. Лосева, Н.Н. Моисеева, Й. Паавола, Р.А. Перелета, Н.А. Пискуловой, Н.Ф. Реймерса, А.Л. Романовича, А.Д. Урсула, А.В. Шевчука.

Основываясь на документах UN, UNEP, OECD [3-5] и других международных организаций, главный путь по охране окружающей среды и удовлетворению растущих потребностей в ресурсах – переход на модель устойчивого развития. Большинство развитых стран пришло к осознанию того факта, что формирование сбалансированной экологически ориентированной модели развития экономики является главным условием и главной составной частью перехода к устойчивому развитию.

В Республике Беларусь Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики до 2020 года, Национальная стратегия социально-экономического развития до 2030 года в полной мере учитывают сложившиеся глобальные экологические проблемы и определяют приоритетные направления «зеленой» экономики и устойчивого развития [6,7].

Для проведения эффективной эколого-экономической политики необходим широкий спектр применяемых мер. Однако, при решении вопросов обеспечения экологической безопасности государства особенно актуальны вопросы эффективного использования финансовых ресурсов. Они должны решаться при помощи активной финансовой политики и соответствующего механизма аккумулирования, распределения и использования денежных средств.

Финансовый механизм обеспечения экологической безопасности призван реализовать целевые функции социального государства, которые состоят в решении комплекса социально-защитных задач, создании условий для развития гражданского общества, в формировании здорового социального и экологически безопасного климата, что в итоге приведет к динамичному и устойчивому экономическому развитию страны.

Использование только прямых способов воздействия на природопользователей на основе отношений власти и подчинения не всегда эффективно. Соответственно, возникает необходимость использования финансовых инструментов и рычагов, основанных на материальной заинтересованности, т. е. на косвенном государственном управлении экологической безопасностью.

Целью финансового механизма обеспечения экологической безопасности и охраны окружающей среды является согласование финансовых и экологических интересов общественного производства.

На наш взгляд, вопросам сущности и содержания финансового механизма обеспечения экологической безопасности уделено крайне недостаточное внимание. Кроме того, финансовый и экономический механизмы рассматривают в совокупности, не выделяя отдельных категорий. Авторы данного исследования предлагают финансовую и экономическую системы рассматривать как относительно самостоятельные явления, что обусловлено необходимостью использова-

ния функциональных возможностей финансового механизма в решении вопросов экологической безопасности.

Мы придерживаемся точки зрения, что финансовый механизм обеспечения экологической безопасности следует рассматривать как взаимосвязанную и взаимообусловленную систему управления финансами посредством финансовых методов, рычагов и инструментов государственного управления в области экологии, базирующуюся на нормативно-правовом и информационном обеспечении.

На основе изучения точек зрения отечественных и зарубежных ученых [8-10] нами выявлены подходы к содержанию и составляющим государственной политики в сфере обеспечения экологической безопасности. Это позволило, базируясь на исследованиях Есиной Е.И. [11], систематизировать структуру финансового механизма обеспечения экологической безопасности государства и выделить в ней основные элементы. Представленные далее составляющие исследуемого механизма отличаются от ранее существующих в научной среде подходов четкой структурой и глубиной детализации. Это позволяет рассматривать ситуацию в сфере финансового инструментария экологической безопасности комплексно и системно.

I – финансовые методы, включающие: финансовое планирование и прогнозирование; финансовый контроль и аудит; финансирование экологических мероприятий; финансовые нормы и нормативы; финансовое стимулирование экологической деятельности хозяйствующих субъектов; финансовая ответственность за нарушение законодательства в области охраны природы; экологическое налогообложение; экологическое страхование; лизинг экологически безопасных промышленных технологий и природоохранного оборудования.

II – финансовые рычаги и инструменты, в том числе: виды и формы финансовых планов и прогнозов реализации экологических программ; бюджетные субсидии; использование ресурсов целевых внебюджетных экологических фондов; привлечение внебюджетных средств; инвестиции в развитие экологически безопасных производств; экологические налоги, сборы и платежи; налоговые льготы; ускоренная амортизация основных фондов природоохранного назначения; финансовые санкции за нарушение экологического законодательства; плата и штрафы за размещение экологически вредных веществ; административные платежи за выдачу лицензий и другие; повышенные ставки платежей за нарушение природоохранных стандартов.

III – управление финансами: законодательные органы государства; финансовые органы; администраторы доходов бюджетной системы; органы внешнего финансового контроля и бюджетного аудита; распорядители кредитов; страховые организации; финансовые отделы предприятий, организаций; лизинговые компании; аппарат некоммерческих организаций, реализующих экологические программы.

IV – организационное обеспечение, в том числе: правовое (законодательные акты, указы Президента, постановления Правительства, приказы и письма министерств и ведомств и другие правовые документы); нормативное (инструкции, методические указания, другая нормативная документация); информационное.

Эффективное действие финансового механизма возможно только в условиях взаимосвязи и взаимозависимости его структурных элементов. В свою очередь, все составные части рассматриваемого механизма управления содержат конкретные виды воздействия на природопользователей, т. е. сами являются системами.

Реализация на практике финансового механизма обеспечения экологической безопасности, в том числе «зеленого» инвестирования, связана с использованием различных инструментов финансирования: экологические платежи, налоги, субсидии, система торговли правами на загрязнение, залоговая система, выплаты за невыполнение природоохранных требований и др. [12].

В Республике Беларусь финансовые инструменты обеспечения экологической безопасности реализуется не в полной мере: отсутствует сфера экологического страхования, система торговли правами на загрязнение, лизинг безопасных промышленных технологий и природоохранного оборудования и другие. Требует совершенствования система экологического налогообложения и финансового стимулирования экологической деятельности хозяйствующих субъектов.

По нашему мнению, одним из возможных путей эффективного использования финансовых ресурсов для обеспечения экологической безопасности государства может стать создание системы льгот для предприятий, у которых высокий объем выручки совпадает с малым объемом вредных выбросов. Таким образом, по предлагаемому подходу при расчете экологических платежей необходимо учитывать как объемы выбросов загрязняющих веществ, так и выручку предприятия. Такое ранжирование предприятий по двум результативным факторам позволяет создать допустимое множество вариантов и на их основе разработать льготные коэффициенты по экологическому налогу.

При разработке системы льготных коэффициентов необходимо учитывать принцип справедливости: предприятие, оказывающее наибольшее влияние на окружающую среду, будет облагаться более высоким налогом, чем ранее, что должно простимулировать эту организацию к пересмотру своей экологической политики.

Экологический налог включается в расчет себестоимость продукции, поэтому снижение его суммы влияет в итоге на уменьшение отпускной цены на продукцию. Соответственно, для потребителя станут более доступными блага, предлагаемые такими организациями. Более того, законодатель вправе предусмотреть снижение выплат в бюджет сумм экологического налога, при условии, что плательщик будет использовать эти сэкономленные ресурсы на экологозащитные мероприятия (например, внедрение новых технологий, разработок и оборудования). Кроме того, возможен вариант не взимания экологического налога с предприятий в период обновления основного технологического оборудования.

На наш взгляд, помимо повышения эффективности в целом системы использования ресурсов на экологизацию экономики, предлагаемый подход обеспечит государство новым информационным ресурсом относительно объемов участия организаций в загрязнении окружающей среды.

Самостоятельным элементом финансового обеспечения механизма охраны окружающей среды во всем мире признано экологическое страхование, что позволяет определить его в качестве одного из эффективных способов обеспечения экологической безопасности государства.

На данный момент Республика Беларусь значительно отстает от европейских стран в использовании данного финансового инструмента. Однако, планомерное внедрение европейских концептуальных направлений обеспечения экологической безопасности в практику государственной политики Республики Беларусь позволит кардинально изменить ситуацию. С этой целью представляется необходимым закрепить четкое определение понятия "экологическое страхование" в Законе Республики Беларусь "Об охране окружающей среды". Далее, на законодательном уровне определить место экологического страхования в системе страховых отношений Республики Беларусь как самостоятельного вида страхования ответственности за причинение вреда. Реализовать подобную задачу возможно путем внесения соответствующих дополнений в положение "О страховой деятельности в Республике Беларусь", утвержденного указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530. Это послужит для Республики Беларусь значительным шагом на пути разработки и принятия пакета нормативных правовых актов, регулирующих особую сферу общественных отношений в области страхования ответственности за причинение вреда вследствие вредного воздействия на окружающую среду.

Из выше изложенных материалов статьи можно сделать вывод, что на современном этапе социально-экономических реформ, проводимых во всем мире, одной из ключевых проблем дальнейшего развития экономики государств является фундаментальная проблема дисбаланса между устойчивым экономическим ростом и сохранением природного капитала. Эта ситуация приводит к актуализации вопросов использования наиболее прогрессивных финансовых инструментов обеспечения экологической безопасности государства.

Представленная в статье систематизация теоретических материалов позволила выявить основные элементы финансового механизма обеспечения экологической безопасности. Анализ использования отдельных финансовых инструментов исследуемого механизма, как в европейских странах, так и в Республике Беларусь позволили предложить направления совершенствования их использования.

Применение предложенных направлений совершенствования финансового механизма обеспечения экологической безопасности государства на практике позволит: обеспечить повышение уровня эффективности использования собираемых ресурсов для восстановления и охраны окружающей среды; повысить стимулирующую функцию экологического налога; внедрить наиболее прогрессивный опыт зарубежных стран.

Усложнение экономических отношений, развитие рыночных взаимосвязей влекут за собой совершенствование уже устоявшихся, а также появление новых элементов механизма, направленных на обеспечение ресурсосберегающего природопользования и охраны окружающей среды.

Литература

1. Meadows, D.H., Randers, J., Meadows, D.L., and Behrens, W.W. 1972. The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. Universe Books. – 205 p.
2. Vernadsky, V.I. Chemical structure of the Earth's Biosphere and its environment. Moscow: Nauka, 2001. – 326 p.
3. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication UNEP, 2011Summarizing report for government representatives: сайт – URL: https://sustainabledevelopment.un.org/index.php?page=view&type=400&nr=126&menu=35 (дата обращения 21.12. 2018).
4. UN Environment Annual Report 2017: сайт – URL: https://www.unenvironment.org/resources/un-environment-annual-report-2017 (дата обращения 21.12. 2018).
5. OECD Indicators: Environment at a Glance 2015: сайт – URL: https://www.amazon.com/Environment-At-Glance-OECD-Indicators/dp/9264235183 (дата обращения 21.12. 2018).
6. Совет Министров Республики Беларусь. Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики до 2020 года: сайт – URL: http://www.government.by/ru/ (дата обращения 20.07. 2019).
7. Совет Министров Республики Беларусь. Национальная стратегия социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030: сайт – URL http://www.government.by/ru/ (дата обращения 20.07. 2019).
8. Гирусов, Е.В. Экология и экономика природопользования / Е.В. Гирусов. М .: ЮНИТИ, 1998. – 165 с.
9. Яндыганов, Я.Я. Экономика природопользования / Я.Я. Яндыганов. Екатеринбург: УрГУ, 2006. – 576 с.
10. Кесаян Д.А. Экономические аспекты обеспечения экологической безопасности на микроуровне // Бюллетень Адыгейского государственного университета. –2010. – № 4. – С. 28-34.
11. Есина Е.И. Формирование эффективного финансового механизма государственной политики в области обеспечения экологической безопасности // Вопросы экономики. – 2012. - №17(107). - С. 37-44.
12. Папенов, К.В., Мелехин Е.С. Совершенствование экономического механизма недропользования в современных условиях // Вестник Московского Университета. – 2002. – №1. – С. 36 – 56.

УДК 331.108

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СОЛЬВАТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

INSTITUTIONAL RELATIONS OF PROFESSIONAL SOLVATION OF YOUNG PROFESSIONALS IN THE LABOR MARKET

Калинкович Виталий Александрович

кандидат экономических наук, доцент,
зав. сектором моделей социально-экономического развития
Института экономики НАН Беларуси
Kalinkovich Vitaliy Aleksandrovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of sector of models of socio-economic development of the Institute of Economics of the NAS of Belarus
e-mail: vkalinkovich@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основания институционального регулирования профессиональной сольватации молодых специалистов в условиях современного рынка труда. Исследована система социально-экономических отношений, характеризующих взаимодействие феномена профессиональной сольватации молодых специалистов с важнейшими социальными институциями в рамках методологии неоинституциональной теории.

Ключевые слова. Рынок труда, молодые специалисты, профессиональная сольватация, институциональное пространство, институциональные регуляторы.

Abstract. Discusses the theoretical foundations of the institutional regulation of professional solvation of young professionals in the modern labor market in the article. The system of socio-economic relations characterizing the interaction of the phenomenon of professional solvation of young specialists with the most important social institutions in the framework of the methodology of neo-institutional theory is studied.

Keywords. Labor market, young specialists, professional solvation, institutional space, institutional regulators.

На рынке труда можно наблюдать не только социально-экономические отношения, обеспечивающие движение человеческого капитала, но и институциональные отношения, посредством которых регулируется это движение. Эти отношения предстают в качестве институциональных, поскольку отражают межсубъектные взаимодействия как результат действия различных институтов.

В основе методологии неоинституциональной теории (в отличие от «классического» институционализма) лежит объяснение деятельности институтов через интересы и поведение субъектов, которые их используют для координации взаимодействий с целью удовлетворения потребностей. Такой подход предполагает в процессе совершенствования институциональных регуляторов рынка труда учитывать, что социальные потенциалы индивидов кардинально различаются в зависимости от того, являются ли они работодателями или наемными работниками и поэтому институции могут либо углублять асимметрию отношений, либо способствовать дальнейшей их гармонизации.

В тоже время надо не забывать о противоречивости воздействия отдельных институциональных факторов на различные феномены рынка труда. Например, сложившаяся у нас система социальной защиты наемных работников и, в частности, молодых специалистов, наряду с несомненными позитивными моментами, оказывает определенное угнетающее воздействие на экономическую функцию рынка труда. Понятно, что устранение такого противоречия должно достигаться не отказом от социальных программ, а сменой приоритетов в деятельности таких институциональных регуляторов как вузовские центры содействия трудоустройству студентов, ре-

гиональные службы занятости, переходом от пассивной поддержки части безработных к активной реализации программ переподготовки и повышения квалификации безработных, к финансированию программ общественных работ.

Формы институциональных отношений на рынке труда, при всем их многообразии, могут быть сгруппированы по некоторым основаниям.

Например, по совокупности тех комплементарных институций, которые определяют общепринятый порядок, установившиеся практики, нормы и стереотипы общественного поведения субъектов (обычаи и традиции конкретных трудовых коллективов, действующие нравственно-этические нормы, деловой этикет и т.п.).

Другая группа институциональных отношений рынка труда представлена отношениями как результатом действия нормирующих институций, регулирующих социально-экономические действия субъектов рынка труда и проявляющихся как отношения по поводу формальных и неформальных норм, правил и стандартов, а также санкций за их нарушение.

И, наконец, в состав институциональных входят также межсубъектные отношения, складывающиеся на рынке труда под влиянием различных экзогенных институтов-организаций − профсоюзов, государственных и негосударственных посредников в трудоустройстве и т.п.

Сразу отметим, что наиболее влиятельными (по силе воздействия) являются институции, формирующие отношения последней из перечисленных групп. Устанавливая фиксируемые в нормах рамки, в которых структурируется взаимодействие субъектов, институциональные отношения рынка труда как общественного института вынуждают частные интересы трансформироваться в тех направлениях, в которых они оказываются наиболее эффективны с общественной точки зрения. Для этого таргетируется преодоление неполноты информации, уменьшение неопределенности и возникающих противоречий в системе регулирования рынка труда, которые могут возникать между интересами субъектов различных уровней.

Задаваемые институтами нормы обеспечивают координацию деятельности участников рынка и гарантируют устойчивость взаимодействий и их предсказуемость. Выбирая ту или иную норму для понимания контрагента и согласования с ним своих действий, субъект сохраняет стабильность системы отношений рынка труда в целом. Нормы рыночного поведения обеспечивают то, что, преследуя свои частные интересы в сделках, их контрагенты способствуют осуществлению макроэкономических процессов формирования занятости, поддержания необходимых обществу профессионально-квалификационных, отраслевых, территориальных и иных пропорций.

Поскольку с позиций способа установления ограничений и правил поведения субъектов рынка труда его институты делятся на формальные и неформальные, то и институциональные отношения рынка труда также могут представать как формальные и неформальные.

Отметим, что на практике в сочетании формальных и неформальных правил прослеживается закономерность – формальные установления в максимальной степени должны опираться (учитывать) на неформальные нормы и ценности, иначе их эффективность снижается, а результаты преобразований могут быть непредсказуемы.

Обе формы институтов (институциональных отношений) воздействуют на рынок труда посредством ряда институциональных механизмов регулирования, в составе которых можно выделить следующие группы институциональных регуляторов: *организационно-правовые, социально-экономические и социально-психологические*.

Отношения рынка труда испытывают на себе влияние политических отношений (в частности, социальной политики, проводимой в обществе, политики занятости, политики доходов и т.п.) и юридических отношений (правоотношений). Правоотношениями устанавливается правовая регламентация действий субъектов в трудовых и сопряженных с ними процессах (в том числе в процедурах правового оформления найма, увольнения, защиты и охраны труда, его нормирования и т.п.).

Как сложное институциональное и социально-экономическое явление рынок труда развивается как под влиянием объективных процессов и закономерностей, так и эгональных факторов – интересов, потребностей и действий субъектов рынка. Современные выпускники вузов как ос-

новной субъект нашего исследования представляют особый контингент на рынке труда, характеризующийся следующими признаками:

–несформированностью профессиональных интересов (потребностей);

–деформацией профессиональных намерений;

–завышенными притязаниями;

–ограниченными финансовыми возможностями и мобильностью в плане перемещений на региональных рынках труда и в сфере предпринимательства;

–несоответствием уровня квалификации требованиям нанимателей;

–низкой оплатой и неудовлетворительными условиями труда.

Поэтому, выходя на рынок труда, выпускник вуза, даже обладая необходимыми компетенциями, в большинстве случаев не всегда представляет, как их применить на практике. Одна из причин данного феномена кроется в недостатке внимания к проблемам профессиональной социализации при освоении образовательных программ. В складывающихся условиях возникает потребность создавать в ходе образовательного процесса условия для осуществления обучающимися диалектического синтеза профессиональной социализации и индивидуализации относительно решения задач последующего моделирования эффективных вариантов профессионального становления, особенно на этапе профсольватации.

Но, с другой стороны, и сами региональные рынки труда характеризуются следующими институциональными диспропорциями:

–отсутствие действенных механизмов корректировки структуры профессионального обучения с учетом перспектив развития бизнеса;

–отсутствие на подавляющем большинстве предприятий и организаций программ трудовой адаптации молодых специалистов.

Этими институциональными диспропорциями в значительной степени и обусловлена специфика взаимоотношений выпускников вузов как особого экономического субъекта с представителями профессиональной среды на современных рынках труда, определяемая:

–амбивалентностью межсубъектных отношений, обладающих как тождественными, так и принципиально противоположными интересами;

–априориорной ориентацией отношений не на конфронтацию, а на достижение социально-экономического консенсуса, позволяющему одному субъекту наращивать маржинальный доход, а другому – повышать свое материальное благосостояние и социально-эгональный статус;

–в эффективности этих отношений объективно заинтересованы не только непосредственные субъекты, но и все важнейшие социальные группы и государство в целом, так как эти отношения позволяют сохранять социальную стабильность общества и его социально-экономическое развитие.

На этапе профсольватации с наибольшей яркостью проявляется полярность, прежде всего, экономических интересов продавцов компетенций (молодых специалистов) и их покупателей (нанимателей), являющаяся следствием различий в исходных социальных потенциалах. Уже на этом этапе явная асимметричность контракта в пользу одной из сторон создает условия, способствующие возникновению оппортунизма. Недостоверность условий сделки, известных одной стороне и неизвестных другой, может приводить к дисфункциям (ловушкам) в контрактных отношениях. Это, естественно, создает предпосылки для оппортунистического поведения, с помощью которого одна из сторон старается нивелировать невыгодные для себя последствия реализации условий контракта.

Заметим, что для покупателя компетенций величина объективной институциональной асимметрии экономических выгод в процессе профсольватации находится в обратно пропорциональной зависимости от уровня специфичности и уникальности персональных компетенций выпускника. То есть собственники массовых профессиональных компетенций изначально находятся в экономической зависимости от работодателей, поскольку им легко найти замену на рынке труда. Поэтому в условиях асимметрии экономического обмена на рынке труда молодых специалистов, помимо «институционального парашюта» в виде обязательного обеспечения первого

рабочего места, выпускники вузов реализуют различные бихевиаристские тактики, характеризующие степень их приспособляемости к изменению рыночной и социальной конъюнктур [1].

Использование институционального подхода в раскрытии регуляторных функций институтов относительно экономических отношений между основными акторами профсольватации вполне оправдано. Ведь профессиональную сольватацию можно рассматривать в качестве специфической формы социально-экономических отношений (партнерства), в рамках которой происходит сочетание интересов работодателей и молодых специалистов. Представляя собой систему определенных отношений, механизмов и процедур, призванных находить и поддерживать баланс интересов участвующих в экономической деятельности субъектов, профессиональная сольватация призвана способствовать достижению взаимоприемлемого для них компромисса.

Именно институциональные механизмы задают рамки функционирования всех других типов отношений, складывающихся в ходе профсольватации. Структуру этих механизмов представляют различные нормы, устоявшиеся общепринятые порядки и правила социально-экономического поведения, формирующиеся на основе традиций, обычаев или законодательных актов, которыми в той или иной степени руководствуются участники сольватационных процедур. А возникающие в результате действия этих механизмов институциональные отношения существуют за пределами экономических отношений, регулируя их, придавая им определенную организованную форму. Таким образом, цель функционирования институциональных отношений – не непосредственное удовлетворение потребностей субъектов, а организация экономических отношений, обеспечение их оптимального сочетания. И, кроме того, институциональные отношения позволяют снизить для отдельных субъектов информационную неопределенность. Ведь сегодня информация не только полезный, но и редкий ресурс. Последнее предполагает его наличие у ограниченного круга пользователей (собственников), что в свою очередь может говорить о неравномерном распределении информации среди субъектов или «асимметрии информации» на рынке труда (Дж. Акерлоф, 1970). Более того, отдельные институты появляются в результате попыток решить проблему асимметричности информации с наименьшими издержками.

Для этапа профсольватации молодых специалистов проблематика информационной определенности имеет особое значение не только для выпускника, но и для работодателя, на которого ложится весь риск неверной оценки компетентности потенциального работника. Ведь профессиональные компетенции (способности) работника как никакой другой производственный фактор (ресурс), обращаемый на рынке, проявляют высокую степень неопределенности в силу того, что включают социально-психологические особенности, не входящие в описание его профессиональных компетенций и не всегда определяемые до официального оформления трудовых отношений (лояльность по отношению к руководству и коллективу, добросовестность, честность и т.п.).

В современных условиях работодатель не всегда готов определить претендентов, которые будут работать наиболее производительно, и поэтому он вынужден считать образование в качестве некоторого косвенного признака способностей кандидата. Таким образом, молодые люди, имея диплом об окончании вуза (т. е. понеся определенные затраты в виде платы за обучение, времени, индивидуальных усилий, денег, которые индивид мог бы получить, если бы работал все то время, которое потратил на обучение), при устройстве на работу рассчитывают не столько на приобретенные знания, сколько на информацию, передаваемую потенциальному работодателю посредством индикатора (диплома).

Важнейшие функции в формировании институциональных отношений, регулирующих процесс профсольватации, осуществляют различные государственные институции. Понятно, что институции (регуляторы) и формируемые посредством их отношения, должны отражать общие институциональные интересы всех акторов профсольватации. Причем воздействие государства на этот процесс может осуществляться либо прямым путем через жесткие формы, которые оно формирует или формированию которых способствует (например, обязательное распределение для «бюджетников»), либо косвенным путем создания для других участников профсольватации возможностей самим формировать институциональные отношения.

Обобщая все вышесказанное, отметим следующее. По нашему мнению, формы разрешения противоречий, возникающих в различных сообществах по поводу дальнейшего совершенствования институциональных отношений, во многом зависят от степени развитости институциональной системы в целом.

Основным направлением совершенствования институциональных отношений является снижение соответствующих трансакционных издержек. Но проблема заключается в том, что институты априори несовершенны, что подтверждается наличием различных институциональных «ловушек». А основных причин институционального «несовершенства» несколько. Во-первых, современные институциональные отношения возникают между субъектами рыночной экономики, которые в целях максимизации собственных экономических выгод могут быть заинтересованы в существовании и развитии институтов, чье воздействие не коррелирует с общественными институциональными интересами. Во-вторых, формирование институтов – это долгий исторический процесс: неформальные институты нельзя изменить в одночасье, для этого иногда требуется смена нескольких поколений. В-третьих, заимствованные формальные институты могут не работать или работать неэффективно в странах, которые их импортировали. И, наконец, в-четвертых, для создания эффективных формальных институтов требуется длительный процесс законотворчества, выработки нормативных актов, требующих формирования консенсуса в обществе.

Требования скорейших перемен возникают, когда институты противоречат интересам больших социальных групп. Степень совершенства институтов, таким образом, во многом определяет стабильность развития общества. Решающую роль при этом играет государство, которое в своей институциональной политике должно исходить из общего институционального интереса, заключающегося в создании такого хозяйственного порядка, правил поведения, ограничительных рамок осуществления экономической деятельности, которые позволяли бы всем собственникам факторов производства проводить максимизацию доходов.

Литература

1. Экономическое поведение на рынке труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mylect.ru/sociologiya/603-rinok-truda-start3. – Дата доступа: 05.07.2019.

УДК 316.422.4

ОЦЕНКА ПРИЧИН, ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ДЕЙСТВИЙ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ С УЧЕТОМ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ БИЗНЕС-ШКОЛЫ INSEAD (ФРАНЦИЯ)

ASSESSMENT OF FACTORS, OPPORTUNITIES AND ACTIONS THAT DETERMINE DEVELOPMENT OF NATIONAL INNOVATIVE SYSTEMS IN THE VIEW OF INSEAD BUSINESS SCHOOL (FRANCE) RESEARCH FINDINGS

Комар Юрий Адамович

начальник отдела планирования, экономики и финансов
Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь

Лемех Владимир Викторович

кандидат экономических наук, заведующий отделом научно-экономических исследований Государственного учреждения «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы»
Komar Yuri Adamovich, Head of Planning, Economics and Finance, State Committee for Science and Technology The Republic of Belarus
e-mail: komar@gknt.gov.by
Lemekh Vladimir Viktorovich, PhD in Economics, Head of the Department of Scientific and Economic Research, Belarusian Institute of System Analysis and
Information Support for Scientific and Technical Sphere»
e-mail: lemekh@belisa.org.by

Аннотация. Для оценки позитивных техник организации научной, научно-технической и инновационной деятельности в зарубежных странах использованы модальные блоки показателей, описывающих причины, возможности и действия на основе глобального исследования развития инноваций (GII) по версии международной бизнес-школы INSEAD (Франция) при участии Корнельского университета (Cornell University) и Всемирной организации интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO).

Ключевые слова. Научная, научно-техническая и инновационная деятельность, причины, возможности, действия, приоритеты, глобальный индекс инноваций, зарубежный опыт, анализ.

Abstract. To evaluate the positive techniques for organizing research, scientific and technical and innovative activities in foreign countries, modal sets of indicators are used that describe the causes, opportunities and actions based on the global research on the development of innovations (GII) according to INSEAD International Business School (France) involving Cornell University (Cornell University) and the World Intellectual Property Organization (WIPO).

Keywords. Research, scientific and technical and innovative activities, causes, opportunities, actions, priorities, global innovation index, foreign experience, analysis

Глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций, рассчитанный по методике Международной бизнес-школы INSEAD в 2013-2018 гг., указывает на то, что располагаемые ресурсы и условия для проведения научной, научно-технической и инноваций деятельности агрегированы таким образом, что закрепляют за странами определенный уровень возможностей, который в динамике прогрессирует несущественно. На рисунке 1 показано, что глобальные диспропорции и противоречия в осуществлении научной, научно-технической и инноваций деятельности таковы, что трактовать инновационное развитие можно с пессимистической позиции.

Простая истина приведенных на рисунке 2 измерений, состоит в том, что для 7-и представленных причинных показателей инновационного развития в странах с высоким рейтингом GII (Нидерланды, Великобритания) вероятность их вовлечения в активные действия по данным за 2018 год составляет соответственно 63,4 и 65,6 %, в Республике Беларусь – 32,6%. При этом остается высокой вариабельность причин, вовлеченных в процесс развития национальных инновационных систем. Важно, чтобы инновационное развитие в Республике Беларусь осуществлялось с порогом достаточности условий не ниже 30-50% от максимально возможного.

Рисунок 1 – Глобальный индекс инновационного развития[9]

На рисунке 2 представлена выборочная совокупность определяющих оснований (причин), при наступлении которых происходят определенные действия в инновационных системах 6 стран, включая Республику Беларусь.

На основе данных, предоставленных INSEAD за 2013 и 2018 годы, следует, что даже у экономически развитых стран не так много шансов, для того чтобы обозначенные условия ведения инновационной деятельности стали реальностью. Определяющими причинами активизации инновационной деятельности в Нидерландах и Великобритании является фактор, подчеркивающий важность электронного правительства (электронных коммуникаций с участием населения) и престижности университетского образования.

Интенсивность использования энергии (производство ВВП на единицу потребляемой энергии) в анализируемой группе стран находится преимущественно в «красной» затратной зоне. Высокая энергоемкость ВВП в значительной мере обусловлена применением в промышленности устаревших, ресурсозатратных технологий и тем не менее, не является приоритетной причиной высоких инновационных рейтингов. На рисунке 2 показано, что гуманистический смысл инноваций, обеспечивающий решение жизненно-важных человеческих проблем, скрыт происходящим на уровне конкретных предприятий и национальных систем. В своей смысловой сущности задействованные причины роста инновационной активности воспринимаются в контексте эффективности инновационных предприятий, поэтому любая угрожающая прибыли инновация должна восприниматься корпорациями как прямая угроза ведению бизнесу. Для этого используется большой арсенал средств – от скупки патентов (с целью сдерживания их использования) до шантажа и убийства изобретателей [1].

[9] В 2018 году Нидерланды занимали первую позицию в рейтинге GII среди стран ЕС и 2 позицию в мире.

Наименование показателя GII	Нидерланды		Великобритания		РФ		КНР		Республика Беларусь		США	
	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018
Индекс электронного участия	100,0	94,9	92,1	100,0	65,8	74,6	21,1	81,4	7,9	55,9	92,1	89,8
Рейтинг университетов	70,4	71,3	99,0	95,2	45,9	49,6	74,9	82,3	7,7	16,9	98,9	99,0
Расходы на НИОКР коммерческих организаций, в % от валовых расходов на НИОКР	53,4	62,3	52,7	62,7	32,6	35,9	84,8	97,4	34,0	49,5	69,7	79,8
Валовые расходы на НИОКР, в % от ВВП	46,3	47,6	40,2	39,6	25,2	25,5	39,8	49,4	14,3	11,5	63,0	64,4
Валовое накопление	13,1	40,0	9,1	32,1	25,2	47,0	69,5	91,5	41,5	48,9	11,8	38,2
ВВП на единицу потребления энергии	36,5	32,5	49,6	47,5	12,0	9,0	16,0	15,6	18,7	15,9	27,0	22,4
Расходы на НИОКР коммерческих организаций, в % от ВВП	30,3	31,8	31,0	31,1	19,3	17,7	36,7	44,9	9,5	9,3	53,7	53,7

Баллы

7,7 100,0

Рисунок 2 – Причины, обуславливающие развитие национальных инновационных систем с учетом данных бизнес-школы INSEAD

На рисунке 3 представлена балльная оценка возможностей роста деловой активности в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности на основе выборочных данных и методического инструментария INSEAD. Фактором деловой активности научной, научно-технической и инновационной деятельности является открытый обмен информацией и высокотехнологичными услугами (паритет импорта и экспорта), тогда как «экономия» на импорте не приветствуется. Приоритетные (проблемные) направления роста инновационной активности в Республике Беларусь окрашены в «красный цвет». Вовлечение Республики Беларусь в процесс глобализации рынка инноваций должен способствовать разрешению проблемы благосостояния с возможностью управлять процессом формирования прибыли с единого центра, в обратном случае человеческие и финансовые возможности будут задекларированы для целей эффективности отдельных предприятий и отраслей. Республика Беларусь имеет относительно высокую балльную оценку по показателю «выпускники в области науки и техники», существенно превышающую показатель Нидерландов и США, однако современные модели и механизмы управления инновациями связывают возможности экономического развития по-прежнему с прибыльной стратегией реализации творческого потенциала выпускников технических вузов.

Рассмотрим показатель инновационной системы «Сборы от использования интеллектуальной собственности». Чем выше позиция «сборы-траты», тем выше рейтинг и возможности экономического роста. Однако следует иметь ввиду, что выгоды от покупки интеллектуальной собственности в конечном счете перетекают к плательщику, который может не заботиться о своем интеллектуальном имидже, не производя, а покупая и масштабируя свою выгоду. Так, в интервью The Register генерального директора Sun Скотта Макнили сказал в адрес инновационной корпорации Microsoft: «Они купили DOS, они купили Windows, они украли Windows, извините; они купили PowerPoint, они купили Word, Excel, они купили WebTV, они купили их технологию браузера, они купили Hotmail, они купили за миллиард долларов Comcast: они купили, купили, купили. Что они изобрели? Теперь давайте сделаем эту инновационную компанию инновационной на следующие пять лет, чтобы они ничего не покупали» [2]. По мнению Тим О'Рейли, коллективный, широко распространенный процесс разработки продуктов в интернете с открытым исходным кодом является источником фундаментальных исследований, которые можно превратить в следующее поколение продуктов [3]. Согласно новому отчету провайдера open source услуг Opinsys, уже более сотни школ по всей Финляндии перешли на использование открытого программного обеспечения на своих персональных компьютерах. Сама компания об-

служивает девяносто школ в 28 городах, осуществляя техническую поддержку по работе с Ubuntu Linux. Десять других школ имеют возможности самостоятельно администрировать работы с open source ПО, сообщил директор по продажам Микко Сойккели. Стоимость обслуживания ноутбука или десктопа на базе Linux обходится в 282 евро в год, согласно презентации, представленной в прошлом месяце одной из школ, использующих Ubuntu. Такая инфраструктура легкорасширяема, безопасна, надежна и легкоуправляема [4]. Свободное ПО должно быть основой системы образования, и в некоторых странах это уже поняли. Китайские власти закупили 150 тыс. компьютеров под Linux для провинциальных школ. В Германии 5,6 млн студентов в 33 университетах тоже перевели на свободную платформу [5].

Наименование показателя GII	Нидерланды		Великобритания		РФ		КНР		Республика Беларусь		США	
	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018
Сборы за использование интеллектуальной собственности		100,0		60,9		5,8		1,8		2,9	93,0	100,0
Прямые иностранные инвестиции, чистый отток	54,2	100,0	54,5	12,3	53,7	40,8	49,9	36,7	48,9	24,3	52,6	38,5
Качество законодательства	97,7	94,8	91,9	89,2	40,3	33,4	44,3	37,3	18,0	20,0	88,3	82,5
Легкость открытия бизнеса	89,1	94,3	88,4	94,6	83,6	93,0	67,5	85,5	91,7	92,9	89,8	91,2
Правительственные онлайн сервисы	96,1	92,8	97,4	100,0	66,0	73,2	52,9	76,8	41,2	48,6	100,0	92,8
Эффективность правительства	87,5	90,9	80,8	85,2	27,3	39,8	41,7	54,1	8,4	32,5	77,0	81,9
Доступ к информационным и коммуникационным технологиям (ИКТ)	83,4	86,5	84,7	91,5	66,9	72,3	41,2	55,8	61,3	78,7	75,0	82,7
Прямые иностранные инвестиции, чистый приток	20,0	84,4	17,8	47,6	25,2	36,9	26,0	39,0	44,6	40,7	20,3	39,5
Занятость в наукоемких областях	71,2	81,9	96,8	84,3	78,8	75,6	10,3		57,4	67,3	69,7	64,7
Масштаб внутреннего рынка		67,8		79,2		82,5		100,0		50,9		98,2
Исследователи	29,7	58,6	48,5	53,6	19,6	36,0	9,9	14,5	16,2			52,2
Иностранные студенты	44,1	54,1	75,0	93,2	22,7	19,8	5,4	1,4	26,4	18,7	38,8	23,3
Финансирование НИОКР из зарубежа	16,8	29,6	26,4	32,6	6,6	5,1	2,0	1,3	13,2	31,7		9,9
Выпускники в области науки и техники	22,5	12,5	39,0	46,8	50,4	54,9			47,1	66,7	25,4	21,7

Баллы

1,3 100,0

Рисунок 3 – Возможности инновационного развития национальных инновационных систем с учетом данных бизнес-школы INSEAD

Согласно представленным экспертным оценкам индекс электронного участия, соотносимый с идеей «электронного правительства», а также доступ к информационным и коммуникативным технологиям в Республике Беларусь находится на сравнительно высоком уровне. За последних 5 лет в этом направлении произошли позитивные изменения. Однако, следует выделить приоритеты, озвученные экспертами Государственной службы цифрового развития Великобритании[10] (Government Digital Service, GDS) Дэниелом Лоу и Алексом Торенс, которые следует принять в расчет:

– полная ориентированность на потребности граждан и соподчиненное положение межведомственного электронного взаимодействия (например, процесс получения гражданского паспорта, который до сих пор в Республике Беларусь остается гостребованием, а не госуслугой);

– прозрачность работы правительства и его региональных структур в соответствии с требованиями и ожиданиями граждан и их вовлеченности в принятие управленческих решений (система должна подстраиваться под поведение людей и соответствовать ему, а не заставлять пользователей прогибаться под себя и менять привычки);

– противостояние киберпреступности (незаконным действиям, которые осуществляются людьми, использующими информационные технологии для преступных целей).

В Великобритании веб-сайты всех правительственных ведомств (25 наименований) и многих других учреждений и государственных органов (385 наименований) были объединены в веб-

[10]Великобритания занимает лидирующие позиции в рейтинге электронных услуг и электронного правительства.

ресурс https://www.gov.uk с 780 сервисными панелями. Однако Великобритания по-прежнему отстает от многих стран мира по доступности высокоскоростного интернета: для сравнения, в Японии в 2017 году 70% соединений проходят через оптоволоконные линии связи, на Туманном Альбионе – всего 3% [6].

Действия, обуславливающие инновационное развитие национальных инновационных систем с учетом данных INSEAD, приведены на рисунке 4.

Наименование показателя GII	Нидерланды		Великобритания		РФ		КНР		Республика Беларусь		США	
	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018
Импорт услуг ИКТ	50,5	100,0	43,7	32,0	32,9	34,0	11,0	11,3	30,1	14,3	45,4	28,8
Использование ИКТ	66,3	82,8	70,7	83,8	39,7	61,3	16,6	52,7	31,7	65,4	53,8	76,7
Международные патентные заявки	58,7	73,6	35,0	29,4	9,8	4,1	28,2	32,1	2,5	2,4	69,9	44,4
Общие расходы на программное обеспечение	64,0	58,1	64,1	66,7	14,8	23,8	23,2	34,0		3,2	100,0	100,0
Патентные заявки в национальных ведомствах	49,6	56,8	37,3	37,1	47,9	38,1	100,0	100,0	53,5	18,1	61,6	65,0
Экспорт ИКТ	24,3	50,5	23,3	25,4	15,7	10,6	20,3	9,8	23,8	31,5	12,1	12,3
Высокотехнологичный экспорт	48,7	47,8	48,5	39,6	3,4	9,4	86,7	100,0	3,8	8,5	38,9	29,1
Венчурные сделки	38,7	46,9	78,5	78,7	36,7	1,0	39,0	19,5		1,4	93,8	100,0
Высокотехнологичный импорт	53,3	42,9	42,0	47,8	31,2	24,8	77,8	94,2	16,8	14,7	55,4	67,5
Выпуск высокотехнологичной продукции	50,6	39,0	57,2	53,9	33,4	30,6	66,6	60,9	21,1	34,2	66,9	61,3
Сертификаты качества ISO 9001	31,9	28,5	38,5	32,8	10,7	2,9	58,7	39,8	2,4	2,1	3,5	3,6
Число новых фирм	22,0	22,2	71,7	57,6	5,7	15,9			3,1	4,0		
Экологические сертификаты ISO 14001	18,2	22,1	50,7	43,6	2,8	1,8	55,3	46,8	53,9	3,0	2,4	2,0
Полезные модели					45,8	49,8	100,0	100,0	62,7	37,1		

Баллы

1,0 100,0

Рисунок 4 – Действия, обуславливающие инновационное развитие национальных инновационных систем с учетом данных бизнес-школы INSEAD

Показатели совершенных действий, обуславливающих инновационное развитие национальных инновационных систем, характеризуют их результативность в определенно очерченных границах, описываемых 14 параметрами. В период с 2013 г. по 2018 г. действенность инновационной политики в Нидерландах возросла за счет существенного импорта и экспорта ИКТ и более высокого уровня использования ИКТ, тогда как по многим показателям имел место незначительный прогресс и регресс. В Республике Беларусь в 2018 г. фактор «использование и экспорт ИКТ» в рейтинге GII существенно возрос, во все остальном эффективность предпринимаемых действий остается относительно низкой, прежде всего на уровне организации патентной стратегии. На рисунке 5 показано, что патентную стратратегию Республики Беларусь за 2010-2016 гг. можно назвать провальной.

По количеству подаваемых заявок на получение охранных документов на объекты интеллектуальной собственности США из года в год занимает лидирующие позиции. Так, согласно статистическим данным патентного ведомства США в первом полугодии 2017 г. было выдано более 185 000 охранных документов. Мировая нефтяная американская компания Exxon Mobil за последние 10 лет получил 10 тыс. американских патентов, на НИОКР в среднем в год тратит 700-800 млн. долларов. В расчете на 1 т нефтяного эквивалента затраты «нефтяного гиганта» на НИОКР составляют в среднем 1 долл. на 1 т нефтяного эквивалента [7].

Вместе с тем к патентам отношение не однозначное, так как по утверждению специалистов, наряду с изобретениями и полезными моделями важную роль в совершенствовании техники и технологии производства играют рационализаторские предложения, на долю которых приходится более 70 % экономического эффекта. Раньше, если изобретение внедрялось на предприятии, подсчитывался экономический эффект, процент от которого делился на всех авторов. Сегодня этого не происходит. Количество изобретений снизилось: многие авторы просто не хотят писать заявки на патенты. Это им невыгодно, разве что сослаться при написании диссертации [8].

Рисунок 5 – Нормированный показатель заявок на патенты резидентами страны в расчете на миллион населения

Примечание – нормированный показатель рассчитывается путем отнесения фактических данных за календарный год к максимальному значению за анализируемый период времени.

Создавая барьеры для конкурентов, патенты увеличивают потенциальный доход от вложений в инновации [7]. Анализируя проблемы и решения патентования изобретений в России, Д. Соколов фрагментарно сформулировал опыт государственной политики в области патентования изобретений: «В Китае осуществляется переход от лозунга «Сделано в Китае» к лозунгу «Изобретено в Китае». Реализуя эту программу, страна опередила международные прогнозы и уже в 2011 г. вышла на первое место в мире по количеству заявок на изобретения (526,4 тыс.). В 2013 г. их число составило 830 тыс. В настоящее время у Китая наивысшие в мире темпы роста в получении патентов. Хотя пока не все китайские патенты имеют высокий уровень, но учитывая китайский менталитет и богатые изобретательские традиции, можно прогнозировать, что через 5 лет Китай выйдет по всем параметрам защиты интеллектуальной собственности на первое место в мире. Самое важное место в цепочке от идеи до патента, его использования и получения прибыли должен занимать изобретатель [9]. С учетом положительного опыта КНР стратегия изобретательства в Республике Беларусь должна быть основана, в первую очередь, на системах обучения изобретательству и патентованию, как единому взаимодополняющему процессу.

Поскольку физический мир оставляет мало следов достижений, современные работники обращаются к стартапам[11]. Стартапы стали новой формулой изобретательства поколения «millennials»[12]. Создание стартапов имеет значение для любой экономики, которая стремится к эффективности, созданию рабочих мест и всестороннему динамизму, но это особенно актуально для стран, где создание новых предприятий замедлилось [14].

История данного явления связана с формированием особой «экосистемы» с участием университетов и бизнес-школ, технопарков, грантовых программ, сообществ бизнес-ангелов и фондов, бизнес-инкубаторов и акселераторов, площадок для краудфандинга, отраслевых конференций и конкурсов. Несмотря на нынешнее культурное увлечение стартапами, только 8 процентов фирм в США соответствуют этому определению, по сравнению с 15 процентами в 1978 г. [14]. Студенческий долг усугубил основные экономические проблемы в США, в т.ч. риски, которые сопровождают стартап-движение. Согласно отчету Федерального резервного банка Нью-Йорка, в период с 2004 г. по 2014 г.

[11]Американский предприниматель Стивен Бланк определил стартапы как временные структуры, существующие для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели.

[12]Поколение родившихся после 1981 года, отличается глубокой вовлеченностью в цифровые технологии.

число заемщиков-студентов выросло на 89 процентов [13]. С 2007 г. непогашенный студенческий долг вырос почти на 1 триллион долларов, примерно в три раза всего за 12 лет. А с тех пор, как в 2008 г. экономика резко упала, средняя заработная плата молодых выпускников застоялась, что еще больше затруднило выплату кредитов [12].

В отраслях, основанных на инновациях, успех зависит от устойчивой прибыли, которую необходимо постоянно реинвестировать в последующие инновационные циклы, поэтому рост экспорта (предложения) высокотехнологичной продукции должен в такой же мере стимулировать его потребление (спрос). Расширенное партнерство по линии «экспорт-импорт» является показателем передовой инновационной стратегии, тогда как противопоставление экспорта импорту вредит делу. В свою очередь, правительство, располагая значительными государственными ресурсами, во многих странах является катализатором выпуска высокотехнологичной продукции вначале на региональном уровне (военные технологии, социальные проекты), а затем для их использования в гражданском обороте и экспорте. Так в США усилия по поиску подводных лодок привели к развитию ультразвукового оборудования, которое затем использовалось в промышленности для обнаружения дефектов в металлических конструкциях и в медицинской диагностике. Успехи IBM в обработке данных коренятся в проекте по автоматизации выплат в системе социального обеспечения [11].

Как показано на рисунке 6, экспорт высокотехнологичной продукции[13] не стал необратимым и динамично развивающимся явлением. Более того, в Нидерладах в 2006 г. доля высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров составляла 29%, то спустя 11 лет – 18,6%, в Великобритании соответственно 33,9% и 21,1% [10]. Не только правительственные учреждения, но и более проницательные предпринимательские структуры, опытные венчурные капиталисты и легендарные высокотехнологичные фирмы совершают ошибки в выборе приоритетов и высокорентабельных проектных решений. Так, Google продвигал несколько провальных предложений, таких как Google Video Player, Google Buzz, Google Wave и Google Questions? [11].

Рисунок 6 – Экспорт высокотехнологичных товаров, в % от экспорта товаров

[13]Экспорт высокотехнологичной продукции предполагает экспорт товаров с высокой НИОКР интенсивностью, т.е. затраты на НИОКР в которых составляют значительную долю в объемах продаж данной продукции. Примеры таких товаров: различные ракетно-космические аппараты, компьютеры, фармацевтика, научные инструменты и оборудование, работающее на электричестве.

Таким образом, материализованные показатели НИОКР на протяжении последних 11 лет для ряда развитых в экономическом отношении стран только ухудшились. Несмотря на рост выданных патентов и научных публикаций практические итоги инновационной деятельности судя по динамике данного показателя остаются неутешительными. Пока преждевременно говорить о том, что инновации уверенно прогрессируют в экономике гражданского назначения. Попрежнему, для поддержания приемлемого уровня доходов требуется высокая занятость. В период с 1950 по 2012 г. количество рабочих часов на одного работника сократилось примерно на 40 % в Германии и Нидерландах и только на 10 процентов в Соединенных Штатах [12].

По мнению Peter Maskell, низкотехнологичные отрасли не являются синонимом низкого роста или низкой прибыльности. Даже страны с одними из самых высоких в мире ценами на рабочую силу основывают свою конкурентоспособную экономику на низкотехнологичном производстве. Производство мебели является отличным примером огромной и успешной ориентированной на экспорт европейской низкотехнологичной отрасли, которая в основном расположена там, где затраты на рабочую силу самые высокие [15].

Исследования по инновациям уже созданы и институционализированы, однако признанной теории инноваций не существует и она вряд ли возможна, в лучшем случае имеют место концептуальные основы, такие как национальная или отраслевая инновационная система. Зарубежный опыт свидетельствует, что несмотря на более чем 50-летний период политики в области исследований и инноваций, все еще относительно мало выводов, описывающих как государственные инвестиции могут привести к росту наукоемкого производства, улучшению патентования, расширению инноваций и стимулированию национального развития.

Литература

1. Вылегжанина А.О. Лёвкин В.Е. Фундаментальные причины трудностей инновационного развития современных организаций. Электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования» – 2014. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16026. Дата доступа: 18.01.2019.

2. The Register (online tech publication). Interview with Scott McNealy. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.theregister.co.uk/1999/ 03/21/interview_with_scott_mcnealy. – Дата доступа: 18.01.2019.

3. Techrights. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://techrights.org/billwatch-resurrected/billwatch-quotes-database. – Дата доступа: 21.01.2019.

4. Проект «pcnews». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pcnews.ru/news/open-source-opinsys-28-ubuntu-linux-282-153-moodle-wiki-google-120-600-300641.html. Дата доступа: 21.01.2019.

5. Проект «pcnews». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pcnews.ru/news.html. – Дата доступа: 21.01.2019.

6. Электронное правительство Великобритании. Интернет-портал TAdviser.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru. – Дата доступа: 22.01.2019.

7. Авилова В.В., Сафина И.Р. Патентная система США и ее состояние в сфере нефтехимии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/patentnaya-sistema-ssha-i-ee-sostoyanie-v-sfere-neftehimii. – Дата доступа: 22.01.2019.

8. Издательский дом Беларусь сегодня. Коэффициент полезного воздействия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sb.by/articles/koeffitsient-poleznogo-vozdeystviya.html. – Дата доступа: 22.01.2019.

9. Соколов Д. Патентование изобретений в России: основные проблемы и их решение. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nanoindustry.su/ files/article_pdf/4/article_4736_839.pdf. – Дата доступа: 29.01.2019.

10. Интернет-портал глобальных данных «Knoema». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://knoema.com. – Дата доступа: 29.01.2019.

11. Amar Bhide. Cold War II: Should the US embrace high-tech industrial policy to counter China? An AEIdeas online symposium. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aei.org/publication/competing-with-china-an-aeideas-online-symposium. – Дата доступа: 29.01.2019.

12. Derek Thompson. Workism Is Making Americans Miserable. FEB 24, 2019. The Atlantic. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.theatlantic.com/ideas/archive/2019/02/religion-workism-making-americans-miserable/583441. – Дата доступа: 17.01.2019.

13. Stephen Harrison. Start-Ups Aren't Cool Anymore. The Atlantic, DEC 5, 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.theatlantic.com/ business/archive/2018/12/milennial-start-up/567793. – Дата доступа: 01.02.2019.

14. Alana Semuels.Why Does Sweden Have So Many Start-Ups, The Atlantic, SEP 28, 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.theatlantic.com/business/archive/2017/09/sweden-startups/541413. – Дата доступа: 01.02.2019.

15. Peter Maskell. Low-Tech Competitive Advantages and the Role Of Proximity: The Danish Wooden Furniture Industry. European Urban and Regional Studies. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://journals.sagepub.com/ doi/10.1177/096977649800500201. – Дата доступа: 01.02.2019.

УДК 336.02

УСЛОВИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ГАРАНТИЙНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫПЛАТ РАБОТНИКАМ В СЛУЧАЕ БАНКРОТСТВА НАНИМАТЕЛЯ

TERMS AND CONDITIONS OF CREATING GUARANTEE INSTITUTIONS TO ENSURE PAYMENT TO EMPLOYEES IN CASE OF EMPLOYER'S BANKRUPTCY

Королев Юрий Юрьевич

кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры бизнес-администрирования Института бизнеса Белорусского государственного университета

Karaleu Yury, PhD in Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Business Administration of the School of Business of the Belarusian State University

e-mail: yykorolev@sbmt.by

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние и опыт зарубежных стран по обеспечению выплат работникам в случае банкротства нанимателя. Анализируются существующие условия и современные предпосылки создания специализированных гарантийных учреждений в Республике Беларусь.

Ключевые слова. Банкротство, гарантийные учреждения, работник, наниматель.

Annotation. The article discusses the current state and experience of foreign countries in wage guarantee to employees in case of employer's bankruptcy. The existing conditions and modern prerequisites for the creation of specialized guarantee institutions in the Republic of Belarus are analyzed.

Keywords. Bankruptcy, guarantee institutions, employee, employer.

20 мая 2015 г. Европейский парламент утвердил новый Европейский регламент (ЕС) 2015/848 о процедурах несостоятельности (European Insolvency Regulation) (далее – Регламент). Основная цель пересмотра ранее действовавшего регламента заключалась в необходимости улучшения и совершенствования регулирования экономико-правового института несостоятельности (банкротства) для обеспечения бесперебойного функционирования европейского рынка и повышения его устойчивости к экономическим кризисам. Действие нового Регламента расширено за счет охвата процедур, которые способствуют спасению экономически жизнеспособных, но неблагополучных организаций и которые дают должнику «второй шанс». Кроме того, новый Регламент призван укрепить существующую правовую базу с точки зрения определенности и ясности, улучшить координацию параллельных процедур несостоятельности, открытых в отношении одного и того же должника в разных странах, и обеспечить разумный баланс между эффективным управлением процессом несостоятельности и защитой местных кредиторов [1].

В то же время, в соответствии со ст. 13 Трудовые договоры рассматриваемого Регламента, при прекращении или изменении трудовых договоров и трудовых отношений требуется одобре-

ние суда или административного органа государства-члена ЕС, в котором находится организация-должника. Т.е. в данном случае должна сохраняться юрисдикция по вопросам прекращения или изменения трудовых договоров, в том числе в случае, когда в данном государстве-члене ЕС не были инициированы процедуры банкротства. Другие вопросы, возникающие из трудовых договоров или трудовых отношений, например, решение о защите требований работников преференциальными правами, статусе требований и т.п., должны быть определены законодательством государства-члена ЕС, в котором было открыто производство по делу о несостоятельности (European Parliament, 2015).

Таким образом, с одной стороны, для современного этапа правовой интеграции в Европейском Союзе характерна унификация правового регулирования несостоятельности (банкротства). В странах-членах ЕС осуществляется плавный и постепенный переход от изолированного действия национальных моделей правового регулирования несостоятельности (банкротства) к созданию наднационального механизма правового регулирования, выражающего и закрепляющего интересы Сообщества в целом как интересы транснациональные [2, с.7].

С другой стороны, очевидна тенденция сохранения национальных подходов и особенностей регулирования правовых отношений между работников и организацией-должником в соответствии с национальными требованиями.

В Республике Беларусь защита интересов работников в случае банкротства нанимателя обеспечивается их привилегированным положением, которое гарантируется ст. 141 Закона Республики Беларусь от 13.07.2012 г. №415-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» (Закон), в соответствии с которой во вторую очередь (после удовлетворения требований физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью) производятся расчеты по выплате выходных пособий, оплате труда лиц, работающих (работавших) у должника по трудовым договорам (контрактам) и гражданско-правовым договорам, предметом которых являются выполнение работ, оказание услуг или создание объектов интеллектуальной собственности, по обязательным страховым взносам, взносам на профессиональное пенсионное страхование, иным платежам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, а также по уплате страховых взносов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

С другой стороны, подобных мер по защите работников в случае банкротства нанимателя в современных условиях явно недостаточно. Следует принять во внимание то, что в соответствии с частью 7 статьи 147 Закона требования кредиторов, не удовлетворенные по причине недостаточности имущества должника, признаются погашенными. Как следствие, постоянно растет сумма задолженности по заработной плате должников, признанных банкротами и в отношении которых принято решение об открытии ликвидационного производства. За 2016-2018 гг., как следует из сведений, содержащихся в отчетах антикризисных управляющих, сумма этой задолженности увеличилась на 1385 тыс. руб. (табл. 1).

Таблица 1 – Информация о ликвидационном производстве и задолженности по заработной плате (вторая очередь)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Количество должников, признанных банкротами, в отношении которых принято решение об открытии ликвидационного производства	2 430	2 040	1 895
в том числе с задолженностью по заработной плате (вторая очередь):			
организаций	865	736	743
индивидуальных предпринимателей	102	146	142
Сумма задолженности, тыс. руб.,			
в том числе:			
организаций	13 860	14 324	15 104
индивидуальных предпринимателей	72	139	213

Примечание – источник: данные Департамента по санации и банкротству Министерства экономики Республики Беларусь

На фоне роста суммы задолженности по заработной плате должников, признанных банкротами, значительно выросло количество плательщиков обязательных страховых взносов, имеющих суммы просроченной задолженности по взносам в государственный внебюджетный Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты от заработной платы (ФСЗН). По информации Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, в соответствии с данными ведомственной отчетности 4-фонд (Минтруда и соцзащиты) по состоянию на 1 сентября 2019 г. список плательщиков обязательных страховых взносов, имеющих просроченную задолженность (свыше 100,00 рублей) состоял из 1002 организаций и индивидуальных предпринимателей. Больше всего должников по взносам в ФСЗН в Минской области – 383, а меньше всего – в Гродненской области (36). В Витебской их – 244, Брестской – 156, Могилевской – 121, Гомельской – 60, а в Минске – 194 [3]. Общая сума задолженности превысила 22,3 млн руб. При этом значительная часть должников является экономически несостоятельными (банкротами) и даже находится в стадии ликвидации. Такие организации с задолженностью по взносам перед бюджетом ФСЗН, как показывает практика, в подавляемом большинстве случаев не гасят свои долги. А поскольку в соответствие со ст. 2 Закон Республики Беларусь «Об основах государственного социального страхования» от 31 января 1995 г. №3563-XII предусматривается обязательное участие работодателей и работающих граждан в формировании государственных внебюджетных фондов социального страхования, трудовой стаж и индивидуальный коэффициент заработной платы при назначении пенсии засчитывается и рассчитывается только при уплате обязательных страховых взносов. Поэтому работники организаций-должников к моменту выхода на пенсию могут оказаться с минимальными пенсионными выплатами либо вообще рискуют остаться без пенсии.

Другим инструментом защиты требований работников в условиях экономической несостоятельности (банкротства) помимо привилегированного положения является создание специализированных гарантийных учреждений, которые берут на себя ответственность в отношении удовлетворения требований работников по выплате заработной платы и других доходов в случае банкротства нанимателя. Принципы функционирования и организация работы таких учреждений в разных странах могут отличаться по источникам финансирования, компетенциям управления, по максимальной сумме выплат в пользу работника, видам требований работников, которые они удовлетворяют и т.п. В Германии, например, функционирует государственный Чрезвычайный фонд банкротства (Insolvenz-Ausfallgeld-Fonds), финансируемый за счет взносов работодателей [4, с. 957]. В Австрии создан примерно по аналогичной схеме и функционирующий на тех же принципах одноименный Чрезвычайный фонд банкротства (Insolvenz-Ausfallgeld-Fonds, IAF) [4, с. 940]; в Италии – Гарантийный фонд (Fondo di garanzia), который находится в ведении Министерства труда и социальной политики Италии (Italian National Authority for Social Security Contributions, INPS) [4, с. 968]; в Словакии – Агентство социального страхования (Social Insurance Agency), председателем которого является Министр труда, социальных дел и семьи Республики Словакия [4, с. 985]; в Дании – Фонд гарантирования выплат наемным работникам (the Employees' Guarantee Fund) [4, с. 949].

На Мальте деятельность гарантийного фонда относится к компетенции специально формируемого для этой цели коллегиального органа – Административного Совета (Administration Board), в состав которого входит Директор по делам занятости и трудовым отношениям (Director of Employment and Industrial Relations), действующий в качестве председателя Совета, четыре представителя работников, четыре представителя работодателей, представитель Министерства финансов, Председатель корпорации по трудоустройству и профессиональной подготовке (the Chairperson of the Employment and Training Corporation) и специально назначаемый для заседания в Совете представитель юридической профессии [5].

Более независимыми от государства являются органы управления гарантийным фондом во Франции. Ассоциация управления системой страхования на случай потери заработной платы (L'Association pour la gestion du régime de Garantie des créances des Salariés, AGS) представляет собой организацию работодателей, созданную Французским национальным советом работодателей, Всеобщей конфедерацией малых и средних компаний и Национальной конфедерацией

взаимного сотрудничества Креди Агриколь (Confédération nationale de la mutualité, de la coopération et du crédit agricoles, CNMCCA) [6]. В настоящее время оперативное управление гарантийным фондом осуществляет французский государственный Центр занятости (Pôle employ), который регистрирует безработных, помогает им найти работу и предоставляет им финансовую помощь.

В Эстонии и Финляндии отсутствуют специализированные гарантийные учреждения аналогичные упомянутым выше. В этих странах работники также не имеют привилегированного положения по отношению к другим кредиторам неплатежеспособной организации. Однако гарантии работников на заработную плату и другие выплаты обеспечиваются через систему социального страхования: в Эстонии – в соответствии с Законом о страховании на случай безработицы (Unemployment Insurance Act), в Финляндии – в соответствии с Законом о страховании заработной платы (Pay Security Act (866/1998)) [4, с. 950, 952].

Через систему социального страхования предполагается в будущем обеспечить гарантирование выплаты заработной платы при банкротстве организаций в Республике Беларусь. Именно поэтому Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь приступило совместно с заинтересованными министерствами, ведомствами и организациями (включая Совет по развитию предпринимательства, ОО «Белорусский союз предпринимателей», ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» и др.) к обсуждению проекта Порядка и условий осуществления обязательного страхования ответственности за невыплату заработной платы при банкротстве организаций (далее – Порядок). Предварительно в соответствии с обсуждаемым Порядком, страховой тариф предлагается установить в размере 0,1% от фонда оплаты труда и возложить на Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах» обеспечение выплат заработной платы при банкротстве организаций через систему обязательного страхования ответственности работодателей.

Таким образом, примеры упомянутых выше европейских стан доказывают, что, во-первых, в большинстве стан созданы и эффективно функционируют уже более пятидесяти лет специализированные гарантийные учреждения, которые берут на себя ответственность в отношении удовлетворения требований работников по выплате заработной платы и других доходов в случае банкротства нанимателя, что уже само по себе говорит, как минимум, об их жизнеспособности. Во-вторых, эффективное функционирование подобных учреждений, как обоснованно полагают специалисты, требует определенного уровня развития гражданского общества, наличия влиятельных и хорошо организованных объединений работников, а также высокой степени сознательности и понимания своей социальной ответственности перед обществом со стороны предпринимателей, что имеет место далеко не во всех странах [7, С. 82]. Вследствие этого введение в нашей стране обязательного страхования ответственности за невыплату заработной платы при банкротстве организаций можно рассматривать лишь как начальный этап создания полноценной и высоко эффективной системы обеспечения выплат работникам в случае банкротства нанимателя.

Литература

1. Franzina, P. The new European Insolvency Regulation [Electronic resource]. – Mode of access: http://conflictoflaws.net/2015/the-new-european-insolvency-regulation/. – Date of access: 20.11.2019.

2. Кулешов, В. В. Унификационные тенденции правового регулирования несостоятельности (банкротства) в странах Европейского Союза : автореф. дис. … канд. юр. наук. : 12.00.03 /В. В. Кулешов ; Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России. – М., 2002. – 24 с.

3. Сведения о плательщиках обязательных страховых взносов, имеющих наибольшие суммы (свыше 100,00 рублей) просроченной задолженности по состоянию на 01.04.2019, согласно данным формы ведомственной отчетности 4-фонд (Минтруда и соцзащиты) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ssf.gov.by/ru/debtors-ru/.– Дата доступа: 20.09.2019.

4. Secunda, P. An Analysis of The Treatment of Employees Pension And Wage Claims In Insolvency And Under Guarantee Schemes in OECD Countries: Comparative Law Lessons For Detroit And The United States / Paul M. Secunda // Fordham Urban Law Journal. – 2015. – Vol. 41, Issue 3, 2015. – P. 869-937.

5. Guarantee Fund Regulations (Subsidiary Legislation 452.84), P. 4. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.justiceservices.gov.mt/DownloadDocument.aspx?app=lom&itemid=11218. – Date of access: 20.11.2018.

6. Sauvegarde des entreprises les conditions d'intervention de l'AGS [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.ags-garantie-salaires.org/files/ags-theme/ags/plaquettes%202014/3v_prudhommes_20140704%20.pdf. – Date of access: 20.11.2019.

7. Игнатенко, А. С. Защита требований работников при несостоятельности (банкротстве) работодателя в России и зарубежных странах. дис. … канд. юр. наук : 12.00.05 / А. С. Игнатенко; «Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА). – М., 2016. – 187 с.

УДК 330.8

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ КОРИДОРЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БЕЛАРУСИ

THE INSTITUTIONAL CORRIDORS OF BELARUS DIGITAL TRANSFORMATION

Ксензов Сергей Владимирович

кандидат исторических наук, доцент,
доцент кафедры международного бизнеса
Белорусского государственного экономического университета
Ksenzov Sergey, PhD in History, associate Professor of the Department of the International Business,
Belarus State Economic University
e-mail: sksenzov@mail.ru

Аннотация. В статье дается характеристика институционального коридора как категории социально-экономического анализа. Данное понятие применяется для анализа процессов цифровой трансформации Беларуси. Предложена концепция институциональных коридоров цифровизации экономики Беларуси.

Ключевые слова. Институциональный коридор; институциональный дизайн; трансформация; институциональный тоннель, цифровизация.

Abstract. The article describes the institutional corridor as a category of socio-economic analysis. This concept is used to analyze the processes of digital transformation in Belarus. The concept of institutional corridors for digitalization of the Belarusian economy is proposed.

Keywords. Institutional corridor, institutional design, transformation, institutional tunnel, digitalization.

Цифровая трансформации Беларуси представляет собой сложный многоуровневый процесс. Она назрела в разных отраслях экономики и жизни общества. Как упорядочить это явление? Как регулировать эти процессы? Существуют разные подходы и разные ответы на эти вопросы. Сторонники жесткого регулирования отводят ведущую роль государству. Либералы стремятся к доминированию свободы выбора решений.

В данной статье мы попытаемся примирить эти позиции. Концепции «институционального коридора» и «институциональной матрицы» позволяют анализировать цифровую трансформацию объективно, выявляя моменты, где должно превалировать государство, а где существуют ниши, которые должны занимать « присваиватели» правил.

Сначала мы охарактеризуем институциональный коридор как категорию социально-экономического анализа, а затем применим ее для анализа процессов цифровой трансформации Беларуси. Конечная цель статьи – найти институциональные коридоры цифровизации экономики Беларуси.

Институциональный коридор

Категория «институциональный коридор» была разработана в экономической теории недавно, благодаря трудам Х. Хануша[1], С. Кирдиной[2], Б. Ерзнкяна[3], В. Ксензовой и С. Ксензова[4]. Мы придерживаемся следующей формулировки этого понятия:

«Институциональный коридор» – это область развития экономической и социальной системы во времени, предполагающая наличие формальных и неформальных границ и способствующая или препятствующая реализации социальной и духовной энергии людей.

Мы говорим о том, что Главным объектом исследования должен быть Человек, его энергия, для удобства движения которой государство и общество создает правила, составляющие кирпичики институционального коридора. Институциональное здание [5] состоит из системы коридоров. Какими бы совершенными не были бы эти правила, рано или поздно коридор заканчивается и требуется строить новый. Часто государство строит запутанные коридоры или вообще загоняет социальную энергию в тупик («институциональную ловушку»). Выход из такого тупика социальная энергия находит за счет реализации неформальных правил. Или энергия откатывается назад и ищет другой коридор, или энергия покидает здание и находит возможности для реализации в других институциональных зданиях (миграция рабочей силы). Бывают редкие случаи, когда государство построило прямой «институциональный тоннель». Только в этом варианте мы можем говорить об эффективных институтах и эффективном институциональном дизайне.

Первая задача ученого при формулировании задач постройки институционального здания цифровой трансформации Беларуси – поиск эффективных институтов. Здесь обратимся к помощи Э. Остром. «Институты редко являются чисто государственными или чисто частными, «рынком» или «государством». Многие успешные институты, имеющие отношение к общим ресурсам, представляют собой богатые смеси «вроде бы частных» и «вроде бы государственных» институтов, не поддающиеся классификациям, проводимым с использованием стерильных дихотомий. Успешными я называю институты, позволяющие индивидам достигать продуктивного выхода из ситуаций, в которых всегда имеют место эффекты «халявщика» и «сачка» (shirk) [6, с.45].

Следовательно, конструирование институционального здания «сверху» не всегда неэффективно. Те, кто при выработке и оценке рекомендаций в области экономической политики полностью полагаются на модели, попадают в интеллектуальную ловушку. Ученые и госчиновники, считают себя мудрецами, способными понять, как функционируют сложные социально-экономические системы. В результате они создают стилизованные описания некоторых аспектов функционирования таких систем. Гордыня мешает им понять, что предложения ученых и решения правительства на основе моделей не способны исправить все несовершенства, существующие в реальных условиях. Модели, которые используются для экономического анализа, чреваты искажениями в виде поддержки централизации, осуществляемой политической властью.

В чем главные ошибки централизованного институционального проектирования и строительства?

Во-первых, духовная и социальная энергия людей не принимается во внимание. Во-вторых, люди рассматриваются как пассивные существа, которые ничего не могут сделать без неких «центральных властей», навязывающих свое решение. В-третьих, институты, которые могли бы учредить индивиды, игнорируются или отвергаются как неэффективные. Люди рассматриваются как лица не способные к долгосрочному пониманию государственной стратегии, направленной на улучшение общих результатов. В-четвертых, «решения, которые предлагается проводить в жизнь посредством государства, сами основаны на моделях идеализированных рынков и идеализированных государств» [6, с.396].

Выходит, что нужно отказываться от выведения принципов институционального проектирования, самого проектирования и институционального строительства? Конечно, нет. Просто институциональные здания и сооружения нуждаются в постоянной реконструкции институциональных

коридоров. Если этого не делать, то образуются институциональные ловушки, которые мешают реализации социальной энергии движущейся по коридорам институционального здания.

Можно ли создать универсальные принципы, которые бы соответствовали социально-экономическим реальностям и позволяли государству создавать формальные рамки институциональных коридоров, которые бы не мешали реализации духовной и социальной энергии людей? Если взять за основу принципы Тамбовцева [7] и Попова [8] и дополнить их положениями учитывающими способы реализации духовной и социальной энергии людей, то вполне возможно очертить те правила, которые могут быть общей основой поведения государственного аппарата. Вместе с тем, нужно понимать, что в каждом конкретном случае всегда встречаются условия и случаи, которые не имели аналогов в прошлом.

В этом плане характерен пример создания и функционирования Парка высоких технологий в Беларуси. Экономические субъекты Парка функционировали в рамках формальных правил до тех пор, пока они не стали мешать их деятельности. Далее наступил черед внелегальной экономики (термин ДеСото), который завершился арестом IT-предпринимателя Виктора Прокопени. Это был сигнал IT-сообществу, что институциональный коридор для их инициативы закончился. Институциональная ловушка была приведена в действие. Выход из нее мог заключаться в постройке нового коридора в здании белорусской цифровой трансформации или в массовой миграции программистов и других работников IT-отрасли за границу.

Государство выбрало первый вариант. 21 декабря 2017 г. появился на свет Декрет Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» [9]. При разработке документа были собраны мнения всех резидентов ПВТ, а также ИТ-компаний, не входящих в ПВТ. Над декретом работали консалтинговые и юридические компании «Алейников и Партнеры», «Власова, Михель и Партнеры», «Бейкер Тилли Бел» и другие.

Декрет «О развитии цифровой экономики» 2017 г. продлил срок действия специального правового режима Парка высоких технологий до 1 января 2049 г. и расширил список направлений деятельности компаний-резидентов. По новым правилам резидентами смогут стать компании-разработчики решений на основе блокчейна, разработчики систем машинного обучения на основе искусственных нейронных сетей, компании из медицинской и биотехнологической отраслей, разработчики беспилотного транспорта, а также разработчики и издатели программного обеспечения. Декрет сохранил существующие льготы для компаний-резидентов Парка высоких технологий, включая отмену налога на прибыль. Введение для резидентов Парка высоких технологий отдельных институтов английского права, направлено на упрощение структурирования сделок с иностранным капиталом. Также декрет снимает для компаний-резидентов ограничения на операции с электронными деньгами и разрешает открытие счетов в иностранных. Упрощаются процедуры найма квалифицированных иностранных специалистов. Создана правовая основа для оборота цифровых валют и токенов, основанных на технологии блокчейна, чтобы компании-резиденты Парка высоких технологий могли оказывать услуги бирж и обменников криптовалют и привлекать финансирование посредством ICO. За юридическими лицами декрет закрепляет права создавать и размещать собственные токены, осуществлять операции через биржи и операторов обмена, физическим лицам даёт право заниматься майнингом, владеть токенами, приобретать и отчуждать их за белорусские рубли, иностранную валюту и электронные деньги.

То есть Декрет №8 узаконил те правила, которыми де-факто уже пользовались резиденты ПВТ. Положения Декрета были написаны юристами IT-компаний и согласованы с государственными органами. Следовательно, в Беларуси был создан прецедент создания институционального коридора по идеальной схеме. Когда после значимого события, «присваиватели» получают возможность создать правила, которые их устраивают. И государство формализует эти правила.

Перспективы ИТ-отрасли Беларуси

Мировая ИТ-отрасль сохраняет большой потенциал роста на долгосрочную перспективу. Достаточно значимым потенциалом обладает и отечественная ИТ-отрасль. Все более важную роль информационные технологии должны сыграть в деле повышения эффективности и конкурентоспособности экономики страны в целом.

Информационные технологии являются одним из обязательных условий роста производительности труда, которая является главным фактором сохранения существующих темпов экономического роста в Республике Беларусь. Роль ИТ в повышении эффективности государственного управления также трудно переоценить.

Рост отрасли ИТ создает условия для развития белорусской экономики одновременно по нескольким направлениям:

1) интеграция Беларуси в общемировой процесс развития высоких технологий (создание инновационных ИТ-продуктов и услуг на основе белорусской научной и инженерной базы может стать существенным фактором роста ВВП и экспортной выручки, а также создания высококвалифицированных рабочих мест);

2) повышение производительности труда в ИТ-ёмких секторах экономики (ИТ-ёмкие отрасли вносят существенный вклад в экономический рост; существует множество рычагов повышения производительности труда, связанных с внедрением ИТ в различных секторах);

3) повышение эффективности работы государственного сектора (внедрение современных технологий позволяет повысить качество государственных услуг).

Белорусская ИТ-отрасль может сыграть значительную роль в развитии многих современных технологий, таких как облачные вычисления, «большие данные», «интернет вещей», цифровое производство, мобильность, кибербезопасность. Однако успешное развитие белорусской ИТ-отрасли требует создания экосистемы, опирающейся на ряд основных факторов, влияющих на экономический рост страны. Ключевыми факторами ИТ-экосистемы, которые определяют рост отрасли, являются:

- спрос (объемы закупок и уровень требований белорусского бизнеса; конкурентоспособность экспорта; объемы государственных закупок);
- условия ведения бизнеса (налоговая система; таможенные процедуры; регулирование трудовых отношений);
- человеческий капитал (демографические показатели; качество системы образования; повышение квалификации; инфраструктура рынка труда);
- финансовый капитал (прямые иностранные инвестиции; венчурный капитал; кредиты и займы; государственные субсидии);
- инфраструктура (базовая инфраструктура для ведения бизнеса; каналы связи и Интернет; инфраструктура НИОКР);

Регулярный контроль со стороны государства может осуществляться через следующие ключевые показатели:

- спрос (доля ИТ-отрасли в ВВП Республики Беларусь; расходы на ИТ госсектора; доля аутсорсинга в ИТ-расходах госсектора; экспортная выручка ИТ-отрасли; количество международных патентов на ИТ-продукцию, полученных белорусскими компаниями; расходы на ИТ частного сектора);
- условия ведения бизнеса (количество вновь аккредитованных малых ИТ-компаний; рост численности сотрудников в средних и крупных ИТ-компаниях; общая налоговая нагрузка на ИТ- отрасль (в процентах от вклада в ВВП); средняя продолжительность таможенного оформления импортируемого ИТ-оборудования);
- человеческий капитал (количество выпускников вузов по ИТ- специальностям; доля ИТ-специальностей в общем числе мест в вузах; общая занятость в ИТ-отрасли; доля выпускников важных для отрасли специальностей, принятых на работу в ИТ-компании в первые полгода после окончания вуза);
- финансовый капитал (суммарный объем сделок по прямому и венчурному финансированию белорусских ИТ- компаний; международные фонды прямых и венчурных инвестиций, инвестирующие в ИТ в Беларуси).

Учитывая вышесказанное, возможные сценарии развития белорусского ИТ-сектора могут выглядеть следующим образом:

- Быстрый выход на уровень развитых стран – быстрое достижение доли ИТ в белорусском ВВП, сопоставимой с уровнем развитых стран, а также переход к структуре отраслей, соответствующей развитым странам.
- Ускоренный рост в избранных сегментах - рост в сегментах ПО и ИТ-услуг, а продажи оборудования соответствует общемировым тенденциям.
- Path dependence (Д.Норт) - сохранение текущей ситуации – отрасль продолжает развиваться по прежней траектории основанной на аутсорсинге ИТ-услуг без принципиальных структурных изменений.

Выводы или поиск институциональных коридоров цифровизации Беларуси

Мы ведем речь о концептуальных подходах цифровой трансформации национальной экономики Беларуси. И в этом плане следует сослаться на статью Д. М. Крупского [10] с подобным названием, в которой он нарисовал чертеж здания белорусской цифровой экономики. Можно соглашаться или не соглашаться с его концепцией, но, исходя из теории институционального коридора, мы делаем вывод, что автор определил лишь конфигурацию отдельных коридоров институционального здания. В статье не говорится по каким правилам (формальным и неформальным) будут функционировать министерства и ведомства, связанные с цифровизацией страны. А самое главное, слабо учитывается опыт написания Декрета №8. Инициатива информационного сообщества плохо вписывается в концепцию цифровой экономики по Д.М. Крупскому. А ведь без механизма передачи информации от «присваивателей» правил к тем, кто устанавливает формальные правила, невозможно построить «институциональный тоннель». Фактически государство будет навязывать правила, а задача ИТ-бизнеса – приспосабливаться к ним.

Особенность развития цифровой революции состоит в том, что невозможно предугадать какие технологии, в каком виде будут востребованы потребителями. Следовательно, государство всегда будет опаздывать с регулированием процессов цифровизации, строя запутанные институциональные коридоры, загоняя социальную и духовную энергию присваивателей правил в институциональную ловушку (тупик). Что делать?

Беларусь первой среди стран, где доминирует гражданское право, показала, что и как нужно делать в строительстве институционального здания цифровой экономики. Во-первых, инициатива по созданию формальных правил должна идти снизу. Во-вторых, формализованные правила должны направлять энергию присваивателей по прямому коридору («институциональному тоннелю»). В-третьих, государственное регулирование должно быть минимальным (как это сделано в ПВТ). В-четвертых, государство должно создать правила, стимулирующие бизнес на переход к продуктовой модели развития цифровой экономики. В-пятых, институт венчурного финансирования не просто должен быть создан, а должен стать приоритетом в государственном регулировании цифровизации.

Ну и конечно люди. Важную роль в процессе цифровизации играют эффективные менеджеры и собственники бизнеса. Беларусь никогда бы не достигла бы современного положения в глобальной цифровизации без В. Цепкало, В. Янчевского, Д. Крупского и других государственных менеджеров. С другой стороны А. Добкин, В. Кислый, В. Прокопеня и другие предприниматели также вносят свой существенный вклад в прогресс ИТ-отрасли Беларуси. Компетентность и инициатива менеджеров и собственников опирается на прочную основу в виде эффективного труда программистов и других работников ИТ-сферы. Вот это сочетание нужно сохранить и приумножить. Тогда институциональный тоннель цифровизации Беларуси станет примером для других стран.

Литература

1. Hanusch H., Pyka A. The Principles of Neo-Schumpeterian Economics / H. Hanusch, A. Pyka // Cambridge Journal of Economics. – 2007. -Vol. 31, - P. 275–279.

2. Кирдина, С. Г. Институциональные изменения и принцип Кюри / С. Г. Кирдина // Экономическая наука современной России. – 2011. - № 1 (52), - С. 19–38.

3. Ерзнкян, Б.А. Неолиберальные «коридоры» и институциональные «тоннели» / Б. А. Ерзнкян // Теория и практика институциональных преобразований в России : сб. науч. тр. Вып. 24. - М.: ФГБУН ЦЭМИ РАН. – 2012. - С. 6–32.

4. Ксензова, В.Э. Институциональный коридор как категория социально-экономического анализа / В.Э. Ксензова, С.В. Ксензов // Журнал экономической теории. – 2019. – Т.16. - № 3. – С. 488-497.

5. Клейнер, Г.Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование / Г. Б. Клейнер // Постсоветский институционализм / под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. - Донецк: Каштан, 2005. - С. 408–433.

6. Остром, Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром. - М.: ИРИСЭН, Мысль. - 2010. – 338 с.

7. Тамбовцев, В.Л. Основы институционального проектирования. / В.Л. Тамбовцев. - М.: Издательский Дом «ИНФРА-М». – 2010. – 259 с.

8. Попов, Е.В. Теория институционального моделирования / Е.В. Попов // Журнал экономической теории. – 2014. - № 4. - С.152-162.

9. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Республики Беларусь, 21 декабря 2017, №8 // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Минск, 2017. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716. - Дата доступа: 03.04.2019.

10. Крупский, Д.М. О концептуальных подходах к организации цифровой трансформации национальной экономики Беларуси / Д.М. Крупский // Цифровая трансформация. – 2018. – № 2 (3). – С. 29–36.

УДК 330.36

ЭВОЛЮЦИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

DEVELOPMENT OF THE BALANCE OF PAYMENTS OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Левкович Анна Павловна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета

Levkovich Anna, Doctor of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Business of the Belarus State Economic University

e-mail: Anna.levkovich@mail.ru

Аннотация. В статье исследуются эволюция и современное состояние платежного баланса Республики Беларусь. Выявлены основные источники формирования дефицита текущего счета платежного баланса. Раскрыты современные тенденции в динамике и структуре текущего и финансового счетов платежного баланса. Определены резервы повышения внешней сбалансированности национальной экономики.

Ключевые слова. Платежный баланс, дефицит текущего счета, экспорт, импорт, финансовый счет, прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, иностранные кредиты.

Abstract. The article looks into the evolution and current state of the balance of payments of the Republic of Belarus. The main sources of formation of the deficit and its financing have been identified. Current trends in dynamics of the current and financial accounts of the balance of payments have been studied. The reserves of increasing external balance of the national economy have been specified.

Keywords. Balance of payments, the current account deficit, export, import, financial account, direct foreign investments, portfolio investments, foreign loans.

Платежный баланс раскрывает положение национальной экономики в мировой экономике, характер, степень и эффективность ее участия в мирохозяйственных связях. Одновременно в силу тесной взаимосвязи внешнего и внутреннего секторов национальной экономики платежный баланс страны выступает индикатором состояния национальной экономики в целом, отражает

основные тенденции ее развития и основанием для принятия решений в области экономической политики.

Национальная экономика Республики Беларусь как малая открытая экономика функционально глубоко интегрирована в мировую экономику. Анализ платежного баланса страны позволяет определить состояние и эффективность функционирования как внешнего сектора, так и в целом национальной экономики. Таким образом, исследование и оценка состояния платежного баланса Республики Беларусь, выявление эволюции и основных тенденций его формирования является, безусловно, актуальным.

Сбалансированность текущего счета как характеристика внешнего баланса - весьма редкое явление в современной мировой экономике. Глобальный дисбаланс текущего счета (как сумма абсолютных профицитов и дефицитов) в последние годы составляет около 3% глобального ВВП [1, p. 2]. Для значительного числа стран типичным является наличие дисбаланса, причем дефицит текущего счета в 2018 г. наблюдался в 2/3 стран мира. Наибольший и сохраняющийся дефицит традиционно имеют Великобритания и США [2, p. 165-168].

В анализируемый период 2005-2018 гг. для Республики Беларусь характерным являлось формирование дефицита текущего счета платежного баланса (рис. 1).

Рисунок 1 – Динамика сальдо счета текущих операций платежного баланса Республики Беларусь за 2005-2018 гг., млн долл. США, % к ВВП

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

Профицит текущего счета имел место только в 2005 г. в размере 458,6 млн долл. США или 1,5% ВВП, что определялось как улучшением в торговле товарами, так и ростом положительного сальдо баланса услуг. В отдельные годы дефицит устанавливался на уровне – 15,0% ВВП, что являлось относительно высоким уровнем, поскольку крупные дисбалансы определяются в размере более 2% ВВП [4, с. 83]. Данный критерий соблюдался в Республике Беларусь в 2017-2018 гг., когда дефицит составил соответственно -1,7 и -0,4% ВВП.

Анализ статей текущего счета платежного баланса позволяет выявить основные источники формирование дефицита на разных этапах развития национальной экономики. Основной вклад в формирование отрицательного сальдо на протяжении длительного времени вносила и продолжает вносить внешняя торговля товарами, а в последние годы таким источником выступают также первичные доходы. В настоящее время не только движение первичных, но и вторичных

доходов стало оказывать существенное влияние на состояние текущего счета платежного баланса Республики Беларусь.

Внешняя торговля товарами и услугами в Республике Беларусь доминирует во внешнеэкономическом обороте страны. Удельный вес баланса товаров и услуг обычно заметно превышает долю других статей в текущем счете платежного баланса. Сальдо торговли товаров и услуг в 2005-2018 гг. складывалось преимущественно отрицательным, за исключением 2005 г., 2012 г., 2015 г. и 2017-2018 гг. (рис. 2).

Рисунок 2 – Динамика баланса товаров и услуг Республики Беларусь за 2005-2018 гг., млн долл. США, % к ВВП

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

2017-2018 гг. демонстрируют рост положительного сальдо внешней торговли. В 2018 г. оно сложилось положительным в размере 694 млн долл. США (1,2 % ВВП). Экспорт товаров и услуг составил 41,9 млрд долл. США (70,4 % ВВП) и вырос по отношению к 2017 г. на 14,9 %, импорт увеличился на 13,3 % и сложился в размере 41,3 млрд долл. США (69,3 % ВВП). Внешнеторговый оборот товаров и услуг вырос на 14,1 % до 83,2 млрд долл. США. Заметно улучшилась в 2018 г. результативность внешней торговли: сальдо в процентах к обороту внешней торговли и в процентах к ВВП достигли самых высоких показателей за рассматриваемый период (0,83% и 1,17% соответственно).

Традиционно основным источником дефицита в Республике Беларусь выступает сальдо торговли товарами (рис. 3).

С 2005 г. по 2010 г. наблюдалась устойчивая тенденция роста отрицательного сальдо внешней торговли товарами, которое в 2010 г. достигло максимальной величины в -9 288,7 млн долл. США. Основными причинами сложившейся негативной тенденции явились: экстенсивное наращивание объемов товарного экспорта преимущественно за счет ценового фактора, обусловленного благоприятной докризисной конъюнктурой при незначительных изменениях физических объемов поставок (фактически прирост физических объемов экспорта в 2010 г. к уровню 2005 г. равнялся 5,4 %); несоответствие товарной структуры экспорта структуре наиболее развитых стран, высокой степенью его концентрации (почти 50 % экспорта обеспечивалось 4–5 товарными позициями), что определяло сильную зависимость внешней торговли от конъюнктуры мировых рынков.

Рисунок 3 – Динамика экспорта, импорта и сальдо торговли товарами Республики Беларусь за 2005-2018 гг., млн долл. США

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

За период с 2005 г. по 2018 г. экспорт товаров в целом увеличился в 2,1 раза. По результатам 2018 г. его основу составляли минеральные продукты (25,9%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (15,3%), продукция химической промышленности (13,7%). Несмотря на некоторое замедление роста товарного импорта, его темпы в 2,2 раза превышали темпы роста экспорта. В товарной структуре импорта преобладали поставки минеральных продуктов (29,6 %), машин и оборудования (16,2 %), продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (11,3 %), недрагоценных металлов (9,9 %).

В настоящее время более 64,4% экспорта и 66,1% импорта Республики Беларусь относится к группе промежуточных товаров, около 10,0-10,5% приходится на инвестиционные товары и примерно 22% на потребительские, как в экспорте, так и в импорте [3]. Таким образом, сохраняется неэффективная структура внешней торговли товарами с высокой долей промежуточных и низким удельным весом инвестиционных товаров в экспорте страны. Высока потребность в импорте промежуточных товаров, которую, учитывая существующую структуру экономики Республики Беларусь и ее зависимость от импортного сырья и энергоносителей, снизить без замедления темпов экономического роста достаточно сложно. Доля инвестиционных товаров в экспорте невелика в настоящее время, в импорте они необходимы для проведения модернизация производства и создания условий роста конкурентоспособности белорусских товаров на внешних рынках.

В целом, основными сохраняющими негативными тенденциями во внешней торговле товарами выступают:

– экстенсивное наращивание объемов товарного экспорта за счет ценового фактора и низкий прирост его физических объемов; сохранение высокой степени товарной и географической концентрации во внешней торговле товарами, как в экспорте, так и в импорте товаров и высокая зависимость от конъюнктуры мировых товарных рынков и рынков основных торговых партнеров [5,6];

– сохранение неэффективной структуры экспорта, доминирование в торговле товарами промежуточных товаров, а в разрезе основных товарных групп – минеральных продуктов, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья;

– выпадение из доминирующих товарных групп экспорта группы машин и оборудования.

Традиционно основным источником покрытия дефицита счета текущих операций в Республике Беларусь выступает сальдо торговли услугами (рисунок 4).

Рисунок 4 – Динамика экспорта, импорта и сальдо торговли услугами Республики Беларусь за 2005-2018 гг., млн долл. США

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

Для Республики Беларусь характерен устойчивый профицит во внешней торговле услугами, который в период 2005-2018 гг. вырос в 2,8 раза, что является положительной тенденцией. Транспортные услуги (положительное сальдо в размере - 2,1 млрд долл. США) и услуги, объединенные в группу «телекоммуникационные, компьютерные и информационные» (1,6 млрд долл. США), являются важнейшими статьями в формировании профицита услуг за 2018 г. Наибольшее отрицательное сальдо сложилось по финансовым услугам (245,0 млн долл. США), поездкам (207,3 млн долл. США) и услугам строительства (201,7 млн долл. США). Тем не менее, доля услуг во внешней торговле республики все еще достаточно мала и составляет около 20,0%. Следует также отметить и тенденцию превышения темпов роста импорта услуг над темпами роста их экспорта, которые в 2005-2018 гг. составили соответственно 3,7 и 4,7 раза. В Республике Беларусь развиты трудоемкие услуги: грузоперевозки, услуги по переработке нефти. В то же время капиталоемкие, высокотехнологичные услуги (кредитно-финансовые, страховые, научно-технические, консультационные, образовательные) развиты незначительно из-за несовершенства инфраструктуры, в том числе финансовых рынков, нехватки необходимых финансовых ресурсов, отсутствия навыков реализации продукции НИОКР на внешних рынках. В целом, развитие внешней торговли услугами может служить одним из приоритетных направлений дальнейшей стабилизации платежного баланса Республики Беларусь.

По статье первичных доходов в 2005-2018 гг. наблюдалось растущее превышение оттока первичных доходов над их притоком в страну, который вырос с -0,1% до -4,% к ВВП (рис. 5). При этом сальдо по доходам от труда традиционно положительное, а по инвестиционным доходам – отрицательное.

Рисунок 5 – Динамика сальдо первичных доходов Республики Беларусь за 2005-2018 гг., млрд долл. США, % к ВВП

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

В 2018 г. сальдо первичных доходов из-за границы сформировалось а размере -2,4 млрд долл. США в результате превышения чистых выплат за границу инвестиционных доходов (3,0 млрд долл. США) над чистым притоком доходов от оплаты труда временных работников (0,6 млрд долл. США). Общая величина начисленных к выплате инвестиционных доходов в 2018 г. составила 3,28 млрд. долл. США, из которых 1,34 млрд долл. США пришлась на проценты по внешним долговым обязательствам Республики Беларусь. Сальдо по доходам от внешней трудовой деятельности временных работников сложилось положительным в размере 0,6 млрд долл. США (1,0 % ВВП), что свидетельствует об увеличение внешней трудовой миграции.

Влияние сальдо вторичных доходов на платежный баланс Республики Беларусь носит неоднозначный характер (рис. 6). Однако с 2015 г. для него характерен устойчивый рост профицита.

В 2018 г. сальдо вторичных доходов сформировалось положительным в размере 2,4 % ВВП (1,4 млрд долл. США) и отражает превышение поступлений текущих трансфертов из-за границы в пользу Республики Беларусь над их выплатами за рубеж. Поступление трансфертов текущего характера составило 2,7 млрд долл. США, в том числе Правительством Республики Беларусь (с учетом распределения ввозных таможенных пошлин между государствами – членами ЕАЭС) получено 1,8 млрд долл. США. Текущие трансферты резидентов Республики Беларусь за границу составили 1,3 млрд долл. США, при этом 57,6 % от общего объема выплатило Правительство Республики Беларусь, включая распределение ввозных таможенных пошлин между государствами – членами ЕАЭС.

Рисунок 6 – Динамика сальдо вторичных доходов Республики Беларусь за 2005-2018 гг., млрд долл. США, % к ВВП

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

Сохранение дефицита текущего счет платежного баланса Республики Беларусь в анализируемый период определяло потребность в его финансировании, которое осуществлялось за счет привлечение иностранного капитала с учетом операций с резервными активами и исключительного финансирования (рис. 7).

Рисунок 7 – Динамика сальдо текущего счета и финансового счета платежного баланса Республики Беларусь с учетом операций с резервными активами и операций исключительного финансирования за 2005–2018 гг., млрд долл. США

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

Отрицательное сальдо текущего счета платежного баланса финансировалось, главным образом, за счет прямых иностранных инвестиций, иностранных кредитов и займов. В исследуемый период чистый приток капитала в страну в значительной мере, а в некоторые годы – полностью покрывал отрицательное сальдо текущего счета.

На протяжении всего рассматриваемого периода объем средств, привлеченных за счет прямых иностранных инвестиций (ПИИ), колебался от 1 до 2 млрд долл. США (рис. 8).

Рисунок 8 – Динамика притоков, оттоков и сальдо прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь за 2005-2018 гг., млн долл. США

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

В 2013 г. объем ПИИ по сравнению с 2012 г. вырос на 53%, с 2013 г. по 2016 г. объем ПИИ хоть и незначительно, однако неуклонно сокращался. Данная тенденция в основном связана с сокращением объемов реинвестированной прибыли отечественных финансовых и нефинансовых организаций, а также со снижением поступлений от прямых инвестиций в форме инструментов участия в капитале. В 2018 г. объем привлеченных прямых иностранных инвестиций вырос на 15,5 % в сравнении с 2017 г.

Доминирующее значение в финансировании текущего счета платежного баланса в Республике Беларусь имеют кредиты и займы в разных формах (рис. 9).

Рисунок 9 – Динамика активов, обязательств резидентов Республики Беларусь и сальдо по статье «Прочие инвестиции» платежного баланса за 2005-2018 гг., млн долл. США

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

Привлечение кредитов в страну в значительных объемах осуществлялось по 2014 г. включительно. В последующем объемы финансирования в этой форме резко снизились, а в 2018 г. сальдо сложилось положительным в размере 872,3 млн долл. США. Таким образом, проявляется тенденция к сокращению финансирования дефицита за счет источников, ведущих к росту внешнего долга.

Замещение кредитной составляющей происходит путем возврата Республики Беларусь на рынки еврооблигационного финансирования. В 2017 г. было размещено два транша еврооблигаций на 1,4 млрд долл. США, средства которых были направлены на обслуживание государственного валютного долга. В 2018 г. Республика Беларусь выпустила еврооблигации на 600 млн. долл. США со сроком погашения в 2030 г. 52% нового выпуска приобретено инвесторами из США, 30% – из Великобритании, 17% – из континентальной Европы, 1% – из Азии. [7]. В 2020 г. Республика Беларусь планирует дополнительно привлечь средства за счет эмиссии еврооблигаций в размере 1,35 млрд. долл. США. [8]

Таким образом, имеет место трансформация источников финансирования дефицита текущего счета платежного баланса в направлении сокращения доли кредитов и использования прямых и портфельных иностранных инвестиций.

Обобщение результатов эволюции платежного баланса Республики Беларусь позволяет выявить следующие тенденции его формирования:

– сохранение устойчивого, но сокращающегося дефицита текущего счета платежного баланса;

– формирование устойчивого дефицита во внешней торговле товарами и профицита в торговле услугами;

– экстенсивное наращивание объемов товарного экспорта за счет ценового фактора и низкий прирост его физических объемов;

– сохранение высокой степени товарной и географической концентрации в экспорте и импорте товаров и зависимости от конъюнктуры мировых товарных рынков и рынков основных торговых партнеров;

– сохранение неэффективной структуры экспорта, доминирование в торговле промежуточных товаров, а в разрезе основных товарных групп – минеральных продуктов, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья;

– выпадение из доминирующих товарных групп экспорта машин и оборудования;

– все еще низкая доля внешней торговли услугами в общем объеме внешней торговли страны;

– превышение темпов роста импорта услуг над темпами роста их экспорта;

– доминирование транспортных услуг, а также телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг в формировании положительного сальдо торговли услугами;

– трансформация источников отрицательного сальдо текущего счета платежного баланса от торговли товарами к первичным доходам, а в их составе инвестиционным доходам;

– рост положительного сальдо вторичных доходов;

– доминирование в течение длительного времени прочих инвестиций (кредитов) в структуре источников финансирования платежного баланса страны;

– трансформация источников финансирования дефицита текущего счета платежного баланса в направлении сокращения кредитов и роста прямых и портфельных иностранных инвестиций.

Преодоление выявленных негативных тенденций предполагает активное использование всех составляющих экономической политики при доминирующей роли структурной перестройки экономики.

Литература

1. External Sector Report. The Dynamics of External Adjustment. – IMF. – 2019. – October.

2. World Economic Outlook. Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers External. -2019. – October.

3. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь за 2018 г. [Электронный ресурс]// Национальный Банк Республики Беларусь – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2018.pdf – Дата доступа: 09.11.2019].

4. Перспективы развития мировой экономики: вторичные эффекты и циклы в мировой экономике / Обзор мировой экономики и финансов МВФ. – Вашингтон, 2007. Апрель – 308 с.

5. Левкович, А.П. Факторы формирования внешнего дисбаланса национальной экономики Республики Беларусь/А.П. Левкович и др./Управление социально-экономическими системами: материалы Междунар. научн. конф.,, Вологда, 02-03 февраля 2017 г./Вологод. гос. ун-т, редкол. Губанова Е.С. (гл. ред.) [и др.]. т. 2. - Вологда, 2017 г. – с. 94-97.

6. Левкович, А.П. Внешние дисбалансы национальной экономики Республики Беларусь: тенденции развития и факторы формирования и устойчивости/А.П. Левкович и др./ Экономический вестник университета: сб. науч. Тр. ученых и аспирантов/Переяслав-Хмельницкий гос. Пед. Ун-т им. Григория Сковороды, редкол.: Боголиб Т.М. (гл. ред.) [и др.]. – Выпуск 33/2. - Переяслав-Хмельницкий, 2017. – с. 325-334.

7. О размещении нового выпуска еврооблигаций Республики Беларусь [Электронный ресурс]. // Министерство финансов Республики Беларусь – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ru/public_debt/pressreleases/485a985538f84a9e.html – Дата доступа: 09.11.2019.

8. Беларусь планирует разместить облигации на 1,35 млрд долларов в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://news.tut.by/economics/659786.html. – Дата доступа: 09.11.2019.

УДК 338.24

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ИНФОРМАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

STIMULATING ECONOMIC GROWTH: INFORMATION FINANCIAL TECHNOLOGIES

Макарецкая Татьяна Дмитриевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент
кафедры экономики организации Академии управления при Президенте Республики Беларусь
Makaretskaya Tatyana, Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor
of the Department of Organization Economics Academy of Management under the President
of the Republic of Belarus
e-mail: Makaretskayatat2008@rambler.ru

Аннотация. В статье рассмотрены предпосылки развития финансовых технологий, их трактовки, выявлено значение цифровизация как основы финансовых инноваций. Рассмотрено влияние цифровых технологий на экономический рост, сформулированы направления развития финансовых технологий в Республике Беларусь.

Ключевые слова. Финансовые технологии, финансовые услуги, цифровизация, финтех-компании, финтех-рынок, киберугрозы, экономический рост

Abstract. The article considers the prerequisites for the development of financial technologies, their interpretation, reveals the importance of digitalization as the basis of financial innovation. The influence of digital technologies on economic growth is considered, the directions of development of financial technologies in the Republic of Belarus are formulated.

Keywords. Financial technologies, financial services, digitalization, fintech companies, fintech market, cyberthreats, economic growth

Технологии являются неотъемлемой частью современной жизни, и в финансовый рынок – не исключение. За последние двадцать лет в мире произошел стремительный подъем в области разработок технологических решений для ведения предпринимательской деятельности. Появились новые термины, которые кардинально меняют сущность операций, проводимых на финансовом рынке.

Предпосылками для стимулирования и развития финансовых технологий является:

- низкая маржинальность банковских услуг;
- преобразование участниками финансового рынка своих бизнес-моделей и стремление к созданию экосистем;
- увеличение проникновения финансовых услуг за счет их цифровизации;
- потеря банками монополии на оказание традиционных (платежных и иных) услуг, а также приобретение нефинансовыми организациями значительной роли на финансовом рынке;
- стремление банков к партнерствам со стартапами и технологическими компаниями.

Что подразумевается под финансовыми технологиями?

Национальный центр цифровых исследований в Дублине (NDRC) определяет финансовые технологии как «инновации в финансовых услугах», добавляя, что «этот термин стал использоваться для более широкого применения технологий – для конечных потребительских продуктов, для новых участников, конкурирующих с существующими игроками, и даже для новых парадигм, таких, как Биткойн».

Ernst & Young (EY) определяет финтех как быстрорастущие организации, сочетая инновационные бизнес-модели и технологии для обеспечения, улучшения и пресечения финансовых услуг. Это определение не ограничивается стартапами или новыми участниками, а включает в

себя масштабирование, созревание компаний и даже не связанных с финансовыми услугами компаний, таких как поставщики телекоммуникационных услуг и электронных розничных торговцев.

PricewaterhouseCoopers (PwC) описывает финтех как динамичный сегмент на стыке финансовых услуг и технологических секторов, где технологические стартапы и новые участники рынка внедряют новшества в продукты и услуги, предоставляемые в настоящее время традиционной индустрией финансовых услуг [1, с.110-112].

Фактически финтех стал настолько популярным, что словарь Merriam-Webster в 2018 г. внёс это слово с определением: «Продукты и компании, которые используют недавно разработанные цифровые и онлайн-технологии в сфере банковских и финансовых услуг» [2].

Цифровизация является общей характеристикой большей части современных финансовых инноваций и обусловлена ростом влияния информационно-коммуникационных технологий в процессе производства и предоставления финансовых услуг. Её влияние объективно с учётом повышения влияния информационных технологий на жизнь человечества в целом, ростом информатизации населения и числа пользователей сети Интернет (средний темп роста доли активных пользователей от совокупного населения земли с 2000 г. по 2019 г. – 13,44%) [3]. Совокупные мировые инвестиции в финансовые технологии в 2018 г. составили порядка 111,8 млрд долл., фактически удвоившись по сравнению с предыдущим годом.

Развитие финансовых технологий сопровождается трансформацией моделей деятельности организаций, предоставляющих финансовые услуги: если раннее это были преимущественно банковские организации, то в настоящее время инициативу перехватывают финтех-компании, которые, будучи небанковскими организациями, способны более эффективно оказывать аналогичные услуги. Этой тенденции способствует регулирование, находящееся в стадии становления и оказывающее опосредованное влияние на новые продукты. Финтех-индустрия остаётся менее регулируемой и более гибкой, чем банковская сфера, что обостряет системные риски. Старые подходы к макрорегулированию здесь малоприменимыми, и необходимы новые решения, какими могут стать сертификация протоколов, требования к организации реестров и открытых интерфейсов (Open-Api). Между тем, не отстают в развитии и классические банки: защищая своё положение, они создают на базе уже действующих систем механизмы технологического развития, в том числе, поглощая небанковские организации.

Для эффективного и безопасного развития и функционирования цифрового финансового пространства необходима реализация скоординированных мероприятий на уровне всех его участников, а также своевременное пропорциональное регулирование, которое будет, с одной стороны, поддерживать стабильность финансовой системы и защищать права потребителей, а с другой – содействовать развитию и внедрению цифровых инноваций.

Важно подчеркнуть, что с развитием цифровых технологий возникают и риски, связанные с ростом киберугроз, требующих оперативного и своевременного мониторинга, обнаружения, оценки и разработки соответствующих мер по их предотвращению либо минимизации.

Государства, создающие благоприятные условия для развития инноваций (например, Индия, Китай, Великобритания, Швеция, Сингапур и др.), становятся привлекательными для инвестиций в высокотехнологичные отрасли, что в свою очередь позитивно сказывается на экономическом росте страны. Финансовые технологии способствуют стабильности финансовой сферы.

Развитие финансовых технологий модернизирует традиционные направления оказания финансовых и иных услуг, в которых появляются инновационные продукты и сервисы для конечных потребителей. Наиболее сильно этот тренд наблюдается в следующих областях:

• платежи и переводы: сервисы онлайн платежей, сервисы онлайн-переводов (P2P – переводы между физическими лицами, B2B – переводы между юридическими лицами), P2P обмен валют, облачные кассы и смарт-терминалы, сервисы массовых выплат;

• финансирование: P2P потребительское кредитование, P2P бизнес-кредитование, краудфандинг;

• управление капиталом: робо-эдвайзинг, программы и приложения по финансовому планированию, социальный трейдинг, алгоритмическая биржевая торговля, сервисы целевых накоплений и др.

В соответствии с результатами исследований наиболее перспективными финансовыми технологиями являются: Big Data и анализ данных, мобильные технологии, искусственный интеллект, роботизация, биометрия, распределенные реестры, облачные технологии.

Вместе с тем в мире отмечаются следующие тенденции, которые свидетельствуют о большом потенциале дальнейшего роста доли цифровых финансовых услуг:

- к 2020 г. 35 – 50% клиентов банков будут пользователями мобильного банка;
- 82% финансовых организаций ожидают увеличения числа партнерств с финтех-компаниями в ближайшие 3 – 5 лет;
- 56% финансовых организаций включили цифровую трансформацию в основу стратегии своего бизнеса [4].

Обеспечение финансовой стабильности, развитие банковской системы, директивное кредитование и деятельность Банка развития, развитие рынка ценных бумаг, развитие страхового сектора, развитие некредитных финансовых организаций, совершенствование инфраструктуры финансового рынка, международное сотрудничество - направления развития финансового рынка Республики Беларусь [5].

Акселератор Белгазпромбанка FTh и Центр экономических исследований BEROC разработали карту финтех-рынка Беларуси. Карта была построена на основе данных из открытых источников, включая информацию о резидентах ПВТ, их проектах в области финтеха, официальных данных ИТ-компаний о финтех-разработках, информацию о финтех-проектах банков и других участников финансового рынка.

В карту были включены около 100 белорусских финтех-компаний, которые уже имеют рабочие проекты на рынке. Самыми популярными сферами на финтех-рынке являются блокчейн-технологии, включая проекты по созданию криптобирж, а также развитие других инвестиционных интернет-площадок. Это связано во многом с повышенным интересом со стороны бизнеса и населения к операциям с цифровыми деньгами, а также принятию национального законодательства в области регулирования рынка криптовалют и прочих цифровых токенов [6].

В соответствии с поставленными целями и задачами, текущими экономическими и технологическими трендами можно определить следующие ключевые направления деятельности Национального Банка Республики Беларусь в области развития финансовых технологий:

1. Правовое регулирование.

2. Развитие цифровых технологий на финансовом рынке.

2.1. Исследование, анализ и разработка предложений по применению финансовых технологий:

2.1.1. RegTech.

2.1.2. SupTech.

2.1.3. Big Data и Smart Data.

2.1.4. Мобильные технологии.

2.1.5. Искусственный интеллект, роботизация и машинное обучение.

2.1.6. Биометрия.

2.1.7. Технология распределенных реестров.

2.1.8. Открытые интерфейсы (Open API).

2.2. Создание и развитие финансовой инфраструктуры:

2.2.1. Платформа для удаленной идентификации.

2.2.2. Платформа быстрых платежей.

2.2.3. Платформа-маркетплейс для финансовых услуг и продуктов.

2.2.4. Платформа для регистрации финансовых сделок.

2.2.5. Перспективная платежная система Национального Банка Республики Беларусь.

2.2.6. Национальная система платежных карт.

2.2.7. Система передачи финансовой информации.

2.2.8. Сквозной идентификатор клиента.

2.2.9. Платформа для облачных сервисов.

2.2.10. Платформа на основе технологии распределенных реестров.

3. Переход на электронное взаимодействие:

3.1. Расширение доступа финансовых организаций к государственным информационным ресурсам.

3.2. Электронный документооборот между Национальным Банком Республики Беларусь, участниками финансового рынка, физическими и юридическими лицами.

3.3. Хранение и использование юридически значимых электронных документов, цифровизация документов на бумажном носителе.

3.4. Расширение использования простой и усиленной квалифицированных электронных подписей.

4. Создание регулятивной площадки Национального Банка Республики Беларусь.

5. Взаимодействие в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

6. Обеспечение безопасности и устойчивости при применении финансовых технологий.

7. Подготовка кадров в сфере финансовых технологий.

Это будет способствовать устойчивому развитию и повышению конкурентоспособности финансового сектора, стимулированию экономического роста, что позволит:

снизить финансовые риски и цены финансовых ресурсов вследствие углубления и расширения финансового посредничества, более широкого применения рыночных механизмов;

повысить эффективность финансового посредничества за счет повышения доли частной собственности, снижения концентрации капитала, совершенствования корпоративного управления;

повысить сбалансированность структуры финансового рынка за счет ускоренного развития секторов страхования, ценных бумаг, небанковских финансовых организаций;

активизировать деятельность в рамках интеграции в мировую финансовую и хозяйственную систему.

Финансовые технологии способны повысить эффективность за счет снижения издержек на финансовые услуги в других секторах, увеличить конкурентоспособность продукции на внутреннем, а главное — внешнем рынке. Финансовые технологии и связанные с ними финансовые инструменты ускоряют развитие агропромышленного комплекса, фармацевтической промышленности и других секторов экономики, способствуют росту инвестиций. Финансовые технологии снижают барьеры входа на рынки и способствуют увеличению предпринимательской активности, причем не только в финансовом секторе. Во всем мире развиваются стартапы, связанные с финтехом.

Финтех может быть интересен не только с точки зрения экономических эффектов. Возможно, данные технологии позволят решать вопросы национальной безопасности в широком смысле слова. Речь может идти, например, об обеспечении защиты от тех же киберугроз, устойчивости и независимости финансовой системы страны. Но одновременно рост скорости обращения денег под влиянием развития финтеха несет дополнительные угрозы и риски для финансовой системы.

Кроме того, финансовые технологии способствуют созданию новых рабочих мест и повышению производительности труда. Непосредственно в сфере цифровых технологий создается ограниченное число новых рабочих мест, однако их развитие может сопровождаться увеличением количества рабочих мест в сопутствующих областях деятельности. Так, например, в Китае рост электронной торговли привел к созданию 10 млн рабочих мест в онлайн-магазинах и смежных службах [7].

Еще одними существенным преимуществом финансовых технологий является снижение транзакционных издержек и удешевление доступа к информации. Однако и эти явления должны иметь определенные границы, например развитие цифровых возможностей меняет подходы к продвижению продукта, модифицирует традиционный маркетинг в прицельный, «снайперский», обеспечивающий целенаправленное «попадание» в поле зрения узкоцелевых групп по-

требителей. Применение математических моделей для анализа больших данных, с одной стороны, повышает эффективность рекламы, а с другой, делает ее дороже.

Итак, развитие финансовых технологий рассматривается как фактор повышения конкурентоспособности страны и одна из первоочередных государственных задач. В заключение можно отметить, что цифровизация финансовых отношений является неотъемлемым элементом трансформации не только финансовых рынков, но и экономики в целом.

Литература

1. Темирханова, М.Т. Инновационные финансовые технологии: российский опыт и перспективы развития / М.Т Темирханова, И.А. Рудская // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 8 – С. 110-115.

2. Фирсова, К. Главные тренды финансовых технологий/К.Фирсова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://news.rambler.ru/other/43006146/ ?utm_content=mews&utm_medium=read_more&utm_source=copylink. – Дата доступа: 14.11.2019.

3. Молоканов, А.И. Инновационные финансовые технологии: развитие и типизация / А.И Молоканов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/1/Downloads/innovatsionnye-finansovye-tehnologii-razvitie-i-tipizatsiya.pdf. - Дата доступа: 14.11.2019.

4. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018 – 2020 годов [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: https://cbr.ru/StaticHtml/File/36231/ON_FinTex_2017.pdf – Дата доступа: 14.11.2019.

5. О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Национального Банка Респ. Беларусь, 28 марта 2017 г., № 229/6 : в ред. Постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Национального Банка Респ. Беларусь от 1 августа 2019 г. – Режим доступа: http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21700229. – Дата доступа: 14.11.2019.

6. В Беларуси появилась своя финтех-карта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dev.by/news/v-belarusi-poyavilas-svoya-fintekh-karta. – Дата доступа: 14.11.2019.

7. Безсмертная, Е.Р. Диджитализация финансового сектора экономики: кто получит цифровые дивиденды? / Е.Р. Безсмертная [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/1/Downloads/didzhitalizatsiya-finansovogo-sektora-ekonomiki-kto-poluchit-tsifrovye-dividendy.pdf. – Дата доступа: 14.11.2019.

УДК 004.4:658

ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОГО ПРОСТРАНСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

FORMATION OF THE DIGITAL SPACE OF INDUSTRY OF BELARUS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC INTEGRATION

Основина Лариса Григорьевна

кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры управления охраной труда Белорусского государственного аграрного технического университета

Мальцевич Илья Валерьевич

аспирант Института экономики НАН Беларуси

Osnovina Larisa, Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Department of Occupational Safety and Health Management, Belarusian State Agrarian Technical University
e-mail: lora-f@tut.by
Maltsevich Ilya, graduate student of the Institute of Economics of the NAS of Belarus
e-mail: miv1995@mail.ru

Аннотация. Формирование цифрового пространства Республики Беларусь обусловлено тем, что в настоящее время в рамках договора о Евразийском экономическом союзе разработаны цели и принципы промышленной политики, приняты нормативные акты по цифровой трансформации промышленности для активизации промышленной кооперации в научно-технической, инновационной производственной сфере, развития объектов индустриально-инновационной инфраструктуры, модернизации (технического перевооружения) действующих производств и создания новых инновационных секторов промышленности.

Ключевые слова. Цифровая трансформация, технологии, промышленность.

Abstract. The formation of the digital space of the Republic of Belarus is due to the fact that currently, within the framework of the agreement on the Eurasian Economic Union, goals and principles of industrial policy have been developed, normative acts on digital transformation of industry and the creation of a single digital space for enhancing industrial cooperation in science have been adopted -technical, innovative production sphere, development of industrial-innovative infrastructure, modernization (technical re-equipment) of existing industrial The creation and creation of new innovative industrial sectors.

Keywords. Digital transformation, technology, industry.

В настоящее время в мире уделяется особое внимание формированию цифрового пространства промышленности, поскольку благодаря технологиям меняются существующие формы и методы ведения хозяйственной деятельности. При этом изменяется отдельный бизнес, структура целых отраслей и секторов национальной экономики, появляются новые направления и возможности для развития компаний, регионов и государств.

Создание условий для цифровой трансформации промышленности в государствах-членах и формирования единого цифрового пространства промышленности определено решением Евразийского межправительственного совета на уровне глав правительств от 8 сентября 2015 г. № 9 «Об основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза».

Цифровая трансформация экономики связана с переходом от сырьевой и индустриальной экономики к экономике, которая базируется на знаниях, интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях. Промышленная политика в рамках договора о Евразийском экономическом союзе осуществляется на основе принципов, приведенных на рисунке 1.

Рисунок 1 – Принципы промышленной политики

Поэтому ориентируясь на вышеприведенные принципы основные цели Европейского экономического союза следующие (рис. 2) [1]:

Рисунок 2 – Основные цели Европейского экономического союза

Для реализации мероприятий по цифровой трансформации промышленности в рамках Евразийского экономического союза приняты нормативно-правовые акты по направлениям:

цифровая трансформация отраслей экономики ЕАЭС (промышленности);

генеральная «цифровая» повестка ЕАЭС, направленная на создание общего цифрового пространства ЕАЭС.

Создание условий для цифровой трансформации промышленности реализуется в целях активизации промышленной кооперации в научно-технической, инновационной производственной сфере, развития объектов индустриально - инновационной инфраструктуры, модернизации (технического перевооружения) действующих производств и создания новых инновационных секторов промышленности.

Для промышленного сотрудничества государств-членов ЕАЭС предусмотрены сектора научно-технической и инновационной сферы, которые тесно связаны с цифровой трансформацией промышленности и формированием единого цифрового пространства промышленности ЕАЭС: информационно-коммуникационные и компьютерные технологии; технологии больших данных, суперкомпьютерные технологии, когнитивные технологии, технологии искусственного интеллекта, робототехника, цифровое проектирование и моделирование, квантовые технологии, интернет-технологии в промышленности, и другие сектора (транспортные технологии; космические технологии; энергоэффективность и энергосбережение, смарт - грид технологии, новые источники энергии; технологии безопасности; аддитивные технологии).

Концепцию создания евразийской сети промышленной кооперации и субконтрактации и Евразийской сети трансфера технологий утвердил Совет ЕЭК 21 декабря 2016 г. [1, 2].

В сфере промышленности в рамках ЕАЭС инициатива по цифровой повестке стала возможной благодаря реализации аналогичных инициатив в различных государствах мира, интеграционных объединениях, в частности в Европейском Союзе, а также в крупных транснациональных компаниях.

В марте 2015 г. международная компания в сфере управленческого консалтинга Roland Berger опубликовала отчет «Цифровая трансформация промышленности», где указала, что циф-

ровизация промышленности может дать Европе дополнительно объем валовой добавленной стоимости в размере 1,25 трлн евро или потерю 605 млрд. евро [3, 4, 5].

В Евросоюзе в 2010 г. принята инициатива «Цифровая Европа», которая является одной из семи больших инициатив в рамках Стратегии «Европа 2020» и направлена на развитие интернет - экономики.

Мировой опыт цифровой трансформации промышленности показывает, что основными идеологиями в этом направлении являются концепции: Индустрия 4.0 (Indusry 4.0), Умное производство (Smart Manufacturing), Цифровое производство (Digital Manufacturing), Интернет в промышленности (Internet of Manufacturing), Открытое производство (Open Manufacturing).

В сфере цифровой трансформации промышленности существуют следующие технологические тренды [6, с. 19]:

массовое внедрение интеллектуальных датчиков в оборудование и производственные линии (технологии индустриального Интернета вещей);

переход на безлюдное производство и массовое внедрение роботизированных технологий;

переход на хранение информации и проведение вычислений с собственных мощностей на распределенные ресурсы («облачные» технологии»);

сквозная автоматизация и интеграция производственных и управленческих процессов в единую информационную систему («от оборудования до министерства»);

использование всей массы собираемых данных (структурированной и неструктурированной информации) для формирования аналитики (технологии «больших» данных);

переход на обязательную оцифрованную техническую документацию и электронный документооборот («безбумажные» технологии»);

цифровое проектирование и моделирование технологических процессов, объектов, изделий на всем жизненном цикле от идеи до эксплуатации (применение инженерного программного обеспечения);

применение технологий наращивания материалов взамен среза («аддитивные» технологии, 3D - принтинг);

применение сервисов по автоматическому заказу расходных материалов и сырья для производства продукции и автоматической поставке готовой продукции потребителю, минуя посреднические цепочки;

применение беспилотных технологий в транспортных системах, в т. ч. для доставки промышленных товаров;

применение мобильных технологий для мониторинга, контроля и управления процессов в жизни и на производстве;

переход на реализацию промышленных товаров через Интернет.

Для поддержки экономического роста в Европе и предоставления помощи гражданам и предприятиям Европы, чтобы получить максимальную отдачу от цифровых технологий в мае 2010 г. Европейской комиссией была запущена цифровая повестка дня для Евросоюза (Digital Agenda for Europe, DAE), которая является первой из семи ведущих инициатив в рамках стратегии ЕС «Европа 2020» для разумного, устойчивого роста.

В Республике Беларусь разработаны мероприятия, связанные с развитием цифровой экономики. Постановлением Совета Министра Республики Беларусь от 23 марта 2016 г. № 235 утверждена Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 гг., которая включает подпрограммы, содержащие системообразующие мероприятия национального масштаба в сфере ИКТ: информационно - коммуникационная инфраструктура; инфраструктура информатизации; цифровая трансформация.

Разрабатываемые государственные информационные системы в рамках Программы подлежат обязательной интеграции с общегосударственной автоматизированной информационной системой (ОАИС) в целях оказания электронных услуг.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 23 января 2014 г. № 46 «Об использовании государственными органами и иными государственными организациями телекоммуникационных технологий» оператором республиканской платформы, действующей на

основе технологий облачных вычислений, стало совместное общество с ограниченной ответственностью «Белорусские облачные технологии», которое в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 13 декабря 2012 г. № 556 реализует инвестиционный проект «Создание и эксплуатация объектов информационно-коммуникационной инфраструктуры с использованием новейших телекоммуникационных технологий и технологий обработки данных», включающий проектирование, строительство, оснащение и эксплуатацию, в частности, единой сети сотовой подвижной электросвязи по технологии LTE. В 2014 г. СООО «Белорусские облачные технологии» совместно с СООО «Мобильные ТелеСисистемы» проведено тестирование сети сотовой подвижной электросвязи четвертого поколения.

В настоящее время в Белорусском Парке высоких технологий (ПВТ) активно развивается инфраструктура цифровой экономики. ПВТ является крупнейшим ИТкластером в Центральной и Восточной Европе. Он стал центром белорусского ИТсектора а его резиденты предоставляют услуги для заказчиков из 56 стран мира, среди них такие компании, как Microsoft, SAP, Coca-Cola, MTV, IBM, Samsung, Reuters, Google, Expedia и другие. Мобильными приложениями, разработанными в ПВТ, пользуется более 900 млн человек в 193 странах мира. Самое популярное из них – приложение Viber. В Парке был создан мировой хит – компьютерная игра «World of Tanks».

3 октября 2019 г., по сообщению БЕЛТА, Наблюдательный совет Парка высоких технологий принял решение о регистрации 129 компаний. Среди резидентов одна из крупнейших в мире мобильных игровых компаний «Плейрикс БиУай», зарегистрирован также мировой вендор из Израиля, который специализируется на сетевой безопасности – «Чек Пойнт Софтвер Текнолоджис Белрус», лидер в разработке программного обеспечения для учреждений здравоохранения «Сенсори Текнолоджис» (Канада), швейцарская компания «Лувэа БЛР» также открыла центр разработки в Минске и будет заниматься созданием системы управления звонками, интегрированными в Microsoft Teams. В парке также работает и игрок из сферы финтеса - компания «СПГ Софтвэ Солюшнс» (Австрия), а также представлены резиденты из Великобритании, Голландии, США.

В Республике Беларусь активно работают цифровые платформы и ресурсы. В 2001 г. по решению правительства была создана Единая научно-информационная компьютерная сеть Республики Беларусь (НИКС), которая включает сети Министерства образования, Белорусского государственного университета и научную компьютерную сеть Национальной академии наук Беларуси (BASNET). На базе (НИКС) функционируют библиотечная сеть, наземный сегмент Белорусской космической системы дистанционного зондирования, национальная грид - сеть, через НИКС обеспечивается автономный доступ к мировым компьютерным сетям через общеевропейскую научную сеть GEANT, объединяющую пользователей более чем 8000 исследовательских и образовательных организаций из 40 стран Европы.

В России к практической реализации программы создания единого цифрового пространства промышленности принята «4.0 RU» базовая концепция которой разработана в рамках совместной инициативы Минпромторга и ведущих инновационных компаний — НПП «ИТЭЛМА», «Лаборатория Касперского», «Сименс», «СТАН».

Основой для построения единого цифрового пространства «4.0 RU» является комплексное внедрение цифровых технологий на всех этапах и уровнях промышленного производства, обеспечивает возможность сокращения времени вывода новых продуктов на рынок, повышения степени гибкости производства, качества продукции, эффективности производственных процессов, и вывода промышленности страны на принципиально новый уровень.

Преимущества «4.0 RU» - прозрачность жизненного цикла изделий и возможность активного управления изменениями от этапа конструирования до доставки готовой продукции заказчику и её сервисного обслуживания. При этом элементы цепочки создания добавленной стоимости постоянно оптимизируются с учётом различных критериев (стоимости, ресурсов, фактора серийности и т. п.).

Использование цифровых моделей изделия и технологического процесса производства («цифровых двойников») позволяет сделать необходимое количество виртуальных корректировок для достижения целевого результата.

Внедрение единого цифрового пространства связано с интеграцией производственного оборудования в единую сеть, определяет и трансформацию процессов, и моделей взаимоотношений между участниками цепочки создания добавленной стоимости промышленной продукции. Ключевыми инструментами для такой трансформации становятся электронные торговые площадки («биржи» производителей и поставщиков логистических услуг). Необходимым условием для бесперебойного взаимодействия участников процесса с помощью таких площадок является стандартизация и соответствующее нормативное регулирование (наличие стандартов обмена электронной конструкторской документацией и унифицированной формы электронного технического задания на производство).

Внедрение системы «4.0 RU» позволит оперативно и адресно реагировать на изменения конъюнктуры рынка, предлагая точечные меры стимулирования именно тех отраслей, которые больше всего нуждаются в поддержке

Система «4.0 RU» определяет конечную стоимость какой-либо наукоемкой техники еще на этапе проектирования – за счет выявления цены каждой отдельной части или агрегата. Конструирование осуществляется в цифровом формате, который позволяет менять параметры деталей в режиме онлайн, и, соответственно, отслеживать изменение стоимости прямо на экране.

Далее каждое предприятие, подключенное к «4.0 RU», передает информацию системе о своем станочном парке, его технических характеристиках и загруженности. Тем самым заказчик определяет, какие мощности наиболее подходят для производства с точки зрения финансовой оптимизации, сколько времени займет изготовление детали, какая логистика окажется оптимальной. Помимо этого, система позволит удешевить продукцию еще и за счет повышения показателей производительности.

В соответствии с концепцией Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 г. основные направления развития традиционных промышленных видов деятельности следующие [7, с. 39]:

поддержание высокого технологического уровня (машиностроение, металлургия, производство резиновых и пластмассовых изделий, нефтепереработка, текстильное и швейное производство) за счет углубления их интеграции с международными компаниями - технологическими лидерами в данных областях;

дальнейшее проведение качественных технологических улучшений в промышленных видах деятельности, базирующихся на использовании местных сырьевых ресурсов (производство продуктов питания, строительных материалов, изделий из бумаги), соответствующих максимально полному и комплексному использованию всех отходов на основе своевременного технического перевооружения и внедрения передовых международных стандартов качества;

внедрение интеллектуальных систем контроля и управления технологическими процессами на всех этапах производства, автоматизированных складских систем (AS/RS) и информационных систем управления ими (WMS);

рациональное использование сырьевых ресурсов на основе широкого внедрения ERP – систем в организациях с численностью свыше 1000 чел.;

формирование в машиностроении, химическом производстве, металлообработке кооперационных технологических цепочек с предприятиями государств-членов ЕАЭС (в форме холдинговых структур и трансграничных кластеров в приграничных областях), создание совместных с ними маркетинговых альянсов на рынках третьих стран;

развитие импортозамещающих производств, нацеленных на рынок ЕАЭС, в том числе путем создания филиалов и сборочных производств с постепенным ростом локализации производства;

расширение сотрудничества с китайскими компаниями по приоритетным направлениям освоения новых производств в рамках реализации Плана совместного развития КНР и Республики Беларусь на основе сопряжения стратегических программ двух стран;

экологизация промышленного производства.

Таким образом, единое цифровое пространство промышленности позволит отечественным предприятиям стать прозрачнее, быстрее и эффективнее, что обеспечит конкурентные преиму-

щества, как на внутреннем, так и международном рынке. Цифровизация промышленности и высокие стандарты качества, столь важные для критических индустриальных отраслей, требуют, чтобы современное производство было надёжным, связным, прозрачным и безопасным одновременно.

Литература

1. Кушнарев, Н. Информационная система субконтрактации в промышленности обеспечит эффективное взаимодействие предприятий стран Евразийского союза / Н. Кушнарев // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/27-12-2016.aspx. - Дата доступа: 18.11.2019.
2. Об утверждении Положения о формировании и функционировании Евразийских технологических платформ: Решение Евразийского межправительственного совета, 13 апреля 2016 г., № 2 // КонсультанПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2019.
3. Компания Roland Berger [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rolandberger.com/ru/. – Дата доступа: 18.11.2019.
4. The digital transformation of industry [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bdi.eu/media/user_upload/Digital_Transformation.pdf. - Дата доступа: 18.11.2019.
5. Industrial Internet Consortium [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iiconsortium.org/. – Дата доступа: 18.11.2019.
6. Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов Евразийского экономического союза: информационно-аналитический отчет / Департамент экономической политики Евразийской экономической комиссии. – Москва, 2017. – 40 с.
7. Концепция национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 года // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. - 2019. - № 2. – 40 с.

УДК 338.1(001.89+001.92):(476)

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КЛАСТЕРОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК БЕЛАРУСИ

ORGANIZATION OF SCIENTIFIC AND ANALYTICAL SUPPORT OF INTERDISCIPLINARY CLUSTERS OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF BELARUS

Примшиц Дмитрий Витольдович

кандидат экономических наук, заместитель директора по научной и инновационной работе Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Dmitry Primschitz, PhD in Economics, Deputy Director for Research and Innovation of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: primschitz@economics.basnet.by

Аннотация. В статье излагается концептуальный подход к организации научно-аналитического сопровождения работы междисциплинарных научно-исследовательских и научно-технологических поисковых кластеров Национальной академии наук Беларуси, коммерциализации результатов прикладных научных исследований и сопровождения профильных органов государственного управления.

Ключевые слова. Аналитические центры, междисциплинарные кластеры, научно-аналитическое обеспечение, мозговые центры, коммерциализация.

Abstract. The paper presents a conceptual approach to the organization of scientific and analytical support of the interdisciplinary research and technological search clusters operating in the National Academy

of Sciences of Belarus, commercialization of the results of applied research and support of specialized bodies of state administration.

Keywords. Think tanks, interdisciplinary clusters, scientific and analytical support, R&D commercialization.

Решение масштабных стратегических задач по развитию страны, сформулированных Президентом Республики Беларусь А.Г. Лукашенко и одобренных пятым Всебелорусским народным собранием 22–23 июня 2016 г., требует более полного использования интеллектуального потенциала белорусской академической науки и имплементации новых институциональных форм взаимодействия госорганов с научным сообществом. Полагаем, в настоящее время для этого имеется необходимый организационный и ресурсный задел.

Ведущей республиканской государственной научной организацией Республики Беларусь является Национальная академия наук Беларуси – интеллектуальный и экспертный центр страны, ядро системы генерации новых идей и знаний, национальная научно-производственная корпорация.

Национальная академия наук организует фундаментальные и прикладные исследования практически по всем основным направлениям развития мировой науки. Численность академических работников, выполняющих научные исследования и разработки превышает 11 тысяч человек, в том числе более 500 докторов и 2 тысяч кандидатов наук [1].

В Национальной академии наук Беларуси **создана и активно развивается система из 73 междисциплинарных научно-исследовательских и научно-технологических поисковых кластеров.** Подобные структуры представляют своеобразные научные объединения, призванные определить ключевые ориентиры научного поиска, сплотить наиболее способных ученых и сформировать базу для дальнейшего ускоренного продвижения теоретических и прикладных результатов. Главная цель создания кластерных структур в Национальной академии наук Беларуси состоит в том, чтобы «не только поднять престиж и результативность отечественной науки, стать вровень с ведущими мировыми научными центрами, обеспечить прорывной характер развития национальной экономики, но и создать максимум возможностей для свободного творческого труда и надежного закрепления талантливых кадров» [2].

Деятельность научных кластеров призвана охватить все этапы технологической цепочки создания стоимости, начиная от проведения фундаментальных исследований и заканчивая внедрением завершенных научных разработок в производство. В будущем планируется широкое вовлечение в них ведущих белорусских наукоемких предприятий и субъектов малого и среднего инновационного бизнеса с целью создания в перспективе единой сети кластеров академической, вузовской и отраслевой (корпоративной) науки.

В современных условиях интенсификации информационного развития и эволюционного становления интеллектуальной экономики на основе сквозной цифровизации, развития новейших технологий и экспоненциального увеличения потоков научно-технической информации **особую актуальность приобретает организация действенного информационно-аналитического сопровождения** сети междисциплинарных научно-исследовательских и научно-технологических поисковых кластеров Национальной академии наук Беларуси.

Для этого по мере организационного наращивания научно-производственного потенциала кластерных структур в составе Национальной академии наук Беларуси, на базе наиболее прогрессивных из них представляется целесообразным создавать мозговые (аналитические) центры, ориентированные на более полное использование интеллектуального потенциала академической науки для решения приоритетных государственных задач, в том числе, экспертно-аналитического обеспечения профильных органов государственного управления посредством всесторонней оценки рисков перспективных управленческих решений, разработки стратегий и программ решения актуальных проблем [3, 4].

Необходимость создания новых аналитических структур в устоявшейся и в целом сбалансированной организационной структуре отечественной академической науки обусловлена следующими императивами.

Во-первых, неоднократно озвученным требованием Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко «**повернуть коллектив** [Национальной академии наук Беларуси], **все институты и лаборатории лицом к нуждам республики, к народному хозяйству. Переориентировать ученых с привычных для них весьма отвлеченных проблем фундаментальной науки на прикладные задачи, ориентированные на нашу экономику. Словом, вывести Академию наук из своеобразной изоляции от общества и государства**» [5, с. 7].

Во-вторых, необходимостью реализации ключевых положений стратегии «Наука и технологии: 2018–2040», задающей долгосрочные ориентиры построения национальной интеллектуальной экономики с целью создания высокоэффективного экономического комплекса, способного обеспечить высокий уровень жизни населения. Стратегией предусмотрено, в том числе, **формирование сети экспертно-консалтинговых** и инжиниринговых **организаций (подразделений) для сопровождения научных проектов, реализации прав интеллектуальной собственности, комплексного внедрения технологий и разработки инновационных проектов** [6].

В-третьих, императивом **координации** слаженного **взаимодействия нескольких научных организаций различных отраслей науки** на всех этапах инновационного процесса, начиная с идеи перспективного исследования, заканчивая его практическим приложением, а также **обеспечения неразрывности цепочки «фундаментальные – поисковые – прикладные исследования – разработки – внедрение»**.

В четвертых, **необходимостью экономически эффективного разрешения антагонизма концептуальных подходов к организации коммерциализации результатов научной деятельности**, который сводится к известной дилемме: должны ли ученые, выполняющие фундаментальные и прикладные исследования, самостоятельно «продавать» свои результаты; либо на основании разделения полномочий доводить их до коммерчески приемлемой формы (коммерческого продукта) под руководством проектных менеджеров, ответственных за их коммерциализацию?

Аналитические центры будут осуществлять оперативное и стратегическое исследование актуальных профильных (в соответствии с компетенцией кластерной структуры) проблем, **а также потребностей и запросов реального сектора экономики.** На основе имеющихся в кластерных структурах научных заделов и наработок в области изучения мирового опыта в разрешении обозначенных проблем, аналитические центры производят интеллектуальный (аналитический) продукт, который направляется в профильные органы государственного управления.

Находясь в структуре Национальной академии наук Беларуси, аналитические центры будут выступать уполномоченными посредниками, «интеллектуальным мостом», между академической наукой и системой государственного управления.

Главная задача аналитических центров в составе междисциплинарных научно-исследовательских поисковых кластеров – выступать генераторами новых и востребованных идей, предлагать профильным органам государственного управления инновационные решения и перспективные механизмы их реализации, **продвигать прикладные академические разработки в реальный сектор экономики.** Такой подход позволит в большей степени задействовать национальный научно-интеллектуальный потенциал для решения приоритетных государственных задач и будет способствовать повышению наукоемкости ВВП за счет внебюджетной составляющей.

Роль академических аналитических центров возрастает именно сейчас, в период глобальных внешних трансформаций, неустойчивости традиционных рынков сбыта отечественной продукции, новых экзогенных социально-экономических и информационных вызовов белорусской государственности, когда система национального и местного управления остро нуждается в научно-аналитической подпитке.

На начальном этапе представляется целесообразным определить 3–4 пилотных научных кластера (центра) Национальной академии наук Беларуси из числа наиболее развитых, имеющих сформированные научно-педагогические школы, серьезный научный задел, мно-

голетний опыт руководства государственными программами научных исследований и выполнения поручений органов государственного управления. В экспериментальном порядке на базе головных организаций пилотных междисциплинарных научно-исследовательских поисковых кластеров создать аналитические центры в статусе структурных подразделений (без прав юридического лица) организации.

Целью деятельности аналитических центров определить оперативное информационно-аналитическое сопровождение работы междисциплинарных научно-исследовательских и научно-технологических поисковых кластеров Национальной академии наук Беларуси, коммерциализации результатов прикладных научных исследований и сопровождения профильных органов государственного управления. Возложить на аналитические центры решение следующих задач:

1) информационное и экспертно-аналитическое обеспечение деятельности междисциплинарных научно-исследовательских поисковых кластеров и профильных органов государственного управления;

2) сбор и систематизация данных о состоянии целевой сферы деятельности;

3) проведение научных исследований и осуществление мониторинга развития ситуации в целевой сфере деятельности;

4) выявление значимых ситуаций, их ранжирование по степени важности, видам и типам, формирование текущего перечня аналитических задач по складывающейся обстановке и по поручениям руководства;

5) выработка вариантов решений по применению управляющих воздействий для достижения целевых ситуаций, формирование способов наглядного представления вариантов решения для ЛПР (оперативное планирование);

6) прогнозирование развития обстановки на основе сформированных ситуационных моделей, в том числе и с учетом применения выработанных вариантов решений;

7) обеспечение взаимодействия с профильным органом государственного управления, средствами массовой информации и зарубежными экспертами;

8) коммерциализация результатов научно-исследовательской деятельности научных организаций междисциплинарного поискового кластера;

9) разработка практико-ориентированных решений приоритетных государственных задач и представление их в форме аналитических записок, докладов, системных рекомендаций, предложений, проектов стратегий и программ развития отраслей, комплексов, регионов или направлений деятельности в профильные органы государственного управления.

Конечно, конкретные задачи и проблемное поле деятельности аналитических центров будут определяться спецификой работы кластера, а также проблем конкретной отрасли, региона или профильной сферы деятельности.

Начальная численность сотрудников аналитического центра предполагается в количестве 10 ставок (руководитель центра, заведующие секторами, научные сотрудники).

В структурно-функциональном плане работа аналитического центра представляется как взаимоувязанная совокупность трех базовых подразделений: информационно-аналитического сектора, сектора ситуационного взаимодействия и сотрудничества, сектора коммерциализации результатов научно-исследовательской работы (рис. 1).

Рисунок 1 – Общая организационная структура аналитического центра на базе кластера Национальной академии наук Беларуси

Примечание: разработано автором.

Функциональная направленность сектора информационно-аналитического обеспечения предусматривает сбор, систематизацию и структуризацию входных потоков информации, ситуационный анализ, выявление и оценку возникающих рисков, формирование оперативных и среднесрочных прогнозов и сценариев действий, подготовку информационно-аналитических материалов и поддержку процессов принятия решений по нормализации ситуации [7].

Предполагается, что аналитический центр обеспечивает представление руководителю организации (кластера) и по согласованию с ним – в профильные органы государственного управления не только результаты анализа текущей ситуации, но и многовариантные сценарии ее развития, что позволяет повышает точность среднесрочного прогнозирования ее развития.

Подразделение ситуационного взаимодействия и сотрудничества осуществляет взаимодействие с профильными органами государственного управления, хозяйствующими субъектами, средствами массовой информации и международным экспертным сообществом. Базовая задача – выявление потребностей министерств и ведомств на аналитический продукт, спроса на результаты прикладных исследований со стороны предприятий реального сектора экономики, экспертного продвижения интересов междисциплинарных научно-исследовательских поисковых кластеров и профильных органов государственного управления во внешней среде (в том числе в СМИ и за рубежом) и формирования соответствующего общественного мнения.

Сектор коммерциализации научных исследований обеспечивает сбор информации о разработках и перспективных инновационных проектах междисциплинарного кластера, консультирование научных подразделений кластера по вопросам трансформации научных разработок в итоговый коммерческий продукт с учетом пожеланий заказчиков, формирование баз данных перспективных научных разработок, разработка технико-экономических обоснований и бизнес-планов проектов по коммерциализации разработок, маркетинговое и патентное сопровождение перспективных разработок кластерной структуры на договорной основе, популяризация научных достижений. Деятельность сектора должна быть направлена на конкретный результат – получение и максимизацию коммерческой выгоды от внедрения научных разработок в практическую деятельность (производственный процесс).

Главным же результатом деятельности аналитического центра выступают создание алгоритмов практического решения конкретных проблем и коммерциализация результатов прикладных научных исследований кластерной структуры Национальной академии наук Беларуси. Важной отличительной особенностью функционирования аналитических центров на базе междисциплинарных кластеров в контексте коммерциализации результатов научно-исследовательской работы (в сравнении, например, с условным Центром коммерциализации на уровне Президиума НАН Беларуси) выступает полный учет научно-производственной специфики деятельности кластера.

После успешной апробации деятельности аналитических центров в качестве структурных подразделений головных организаций пилотных междисциплинарных научно-исследовательских и научно-технологических поисковых кластеров Национальной академии наук Беларуси, с учетом удовлетворенности госорганов информационно-аналитической поддержкой, наличия достаточных внебюджетных источников, системно получаемых на основе коммерциализации научных результатов и выполнения отдельных проектов научных исследований общегосударственного, отраслевого назначения, направленных на научно-техническое обеспечение деятельности Национальной академии наук Беларуси и органов государственного управления, можно будет принимать решение о реорганизации аналитических центров в самостоятельные с юридической точки зрения научно-аналитические учреждения (юридические лица) и распространении успешной практики на другие кластерные структуры Национальной академии наук Беларуси.

В последующем возможна интеграция аналитических центров в сетевые структуры для консолидации усилий в формировании общих позиций для решения масштабных и комплексных государственных задач развития [8].

Важно подчеркнуть, что создание аналитических центров позволит перевести аналитическую деятельность, осуществляемую организациями научного кластера на профессиональную и консолидированную основу, обеспечить производство качественного и своевременного аналитического продукта – практико-ориентированных жизнеспособных решений приоритетных государственных задач, представленных в форме аналитических записок и докладов, системных рекомендаций и предложений, проектов стратегий и программ развития отраслей, комплексов, регионов или целевых направлений деятельности.

В качестве примера отметим создание в 2002 г. Аналитического центра Национальной академии наук Беларуси (позднее преобразован в ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси»), который успешно агрегирует и обеспечивает представление заинтересованным органам государственного управления результатов научно-исследовательской работы научных организаций экономического профиля Национальной академии наук Беларуси по широкому спектру вопросов научно-технологического и социально-экономического развития Республики Беларусь.

Другим примером успешной работы аналитических структур в составе Академии наук является создание в октябре 2016 года на базе Института экономики Национальной академии наук Беларуси Белорусско-Китайского аналитического центра развития с целью аналитического обеспечения экономического, научно-технического и технологического сотрудничества между Республикой Беларусь и Китайской Народной Республикой.

Помимо указанной цели и связанных с ней задач Белорусско-Китайский аналитический центр развития выполняет функции экспертно-аналитического обеспечения работы Белорусско-Китайского межправительственного комитета по сотрудничеству и консультирования госорганов по вопросам двустороннего сотрудничества. Академическое изучение проблематики внешнеэкономического сотрудничества Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой сопровождается выработкой практико-ориентированных рекомендаций органам государственного управления по формированию и реализации государственной политики по широкому спектру вопросов двустороннего сотрудничества.

Создание новых аналитических центров в составе кластерных структур Национальной академии наук Беларуси позволит более полно использовать интеллектуальный потенциал академического сообщества для решения приоритетных государственных задач и внесет значительный вклад в экспертно-аналитическое обеспечение деятельности органов государственного управления Республики Беларусь.

Литература

1. Об академии // Национальная академия наук Беларуси [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : http://nasb.gov.by/rus/about/. – Дата доступа : 23.10.2018.

2. Гусаков, В. О научных кластерах в Национальной академии наук Беларуси / В. Гусаков // Наука и инновации. – 2016. – Т. 1. – № 155. – С. 5–6.

3. Примшиц, Д.В. «Мозговые центры» как инструмент экспертно-аналитического обеспечения органов государственного управления: опыт Китая – в интересах Беларуси / Д.В. Примшиц // Проблемы сопряжения Экономического пояса Шелкового пути и Евразийского экономического союза : Материалы Второго белорусско-китайского гуманитарного научного форума (15–17 июня 2017 года, г. Минск) / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2017. — С. 139—149.

4. Примшиц, Д.В. Китайский опыт научно-аналитического обеспечения органов государственного управления и возможности его использования в Беларуси / Д.В. Примшиц // Система “наука-технологии-инновации”: методология, опыт, перспективы : материалы междунар. науч.-практ. конф., (26–27 октября 2017 года, г. Минск) / Под ред. В.В. Гончарова. – Мн.: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2017. — С. 521—526.

5. Лукашенко, А.Г. Стратегия будущего / А.Г. Лукашенко // Доклады Национальной академии наук Беларуси. Спецвыпуск. – 2007. – С. 4–28.

6. Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040» // Национальная академия наук Беларуси [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа : nasb.gov.by/congress2/strategy_2018-2040.pdf. – Дата доступа : 12.12.2017.

7. Анисимов, В.Г. От азбучных истин – к аналитическим центрам / В.Г. Анисимов [и др.]. – М.: Институт экономических стратегий, 2014. – 132 с.

8. Коренная, К.А. Аналитические центры: идентификация, генезис и перспективы развития / К.А. Коренная, О.В. Логиновский, В.Н. Любицын // Известия высших учебных заведений. Уральский регион. – 2011. – № 4. – С. 42–54.

УДК 004.4:656

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

DEVELOPMENT OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS MANAGEMENT TOOLS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

МАЛЬЦЕВИЧ НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бизнес-администрирования Института бизнеса Белорусского государственного университета

ПРОХОРОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

кандидат экономических наук, доцент , доцент кафедры бизнес-администрирования Института бизнеса Белорусского государственного университета

Maltsevich Natallia, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Business Administration, School of Business of Belarusian State University

e-mail: maltsevich@sbmt.by

Proharava Tatiana, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Business Administration, School of Business of Belarusian State University

e-mail: prokhorova@sbmt.by

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы корпоративной социальной ответственности белорусских предприятий с позиции реализации целей устойчивого развития, проанализированы особенности интеграции бизнеса и бизнес-образования в Республике Беларусь, обосновывается важность обучения принципам и приемам ведения социально-ответственного бизнеса, обоснован выбор современных ин-

струментов, способствующих эффективному обучению приемам социально-ответственного ведения бизнеса.

Ключевые слова. Инструменты управления, социальная ответственность, бизнес-образование.

Abstract. The article considers the issues of corporate social responsibility of Belarusian enterprises from the perspective of implementing sustainable development goals, analyzes the features of integrating business and business education in the Republic of Belarus, substantiates the importance of training in the principles and techniques of conducting socially responsible business, substantiates the choice of modern tools that promote effective training in socially -responsible business.

Keywords. Management tools, social responsibility, business education.

Разработка и внедрение практик социально-ответственного бизнеса в XXI веке приобретает высокую актуальность, совершенствуются подходы методы, инструменты, уточняются и дополняются роли участников. Социальная ответственность в соответствии с Международным стандартом ISO 26000:2010 определяется как ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение [1].

Республика Беларусь, являясь, согласно Конституции, социальным государством, на государственном уровне регулирует подавляющее большинство вопросов социальной сферы. Корпоративная социальная ответственность (КСО) представляет собой концепцию, в соответствии с которой организации добровольно осуществляет вклад в развитие общества, включая социальную, экологическую, экономическую сферу, принимая на себя дополнительные обязательства, больше предусмотренных законодательством. На данный момент в стране не в полной мере осуществляется построение рациональных взаимоотношений со всеми участниками бизнес-процессов, основанных на взаимосвязи, взаимодействии, взаимозависимости и коммуникации. Это усложняет решение социальных и экологических задач в обществе, приводит к негативным изменениям в общественном отношении к рыночным преобразованиям, тормозит их осуществление.

Основными целевыми задачами данного исследования являлись: рассмотрение вопросов корпоративной социальной ответственности белорусских предприятий с позиции реализации целей устойчивого развития, анализ особенностей и проблем реализации принципов КСО в Республике Беларусь, обоснование выбора инструментов, способствующих эффективному обучению приемам социально-ответственного ведения бизнеса.

Теоретико-методологические основы социальной ответственности заложены в работах A. Caroll, M. Porter и M. Friedman. Исследования в этой области проводили такие известные зарубежные ученые как W.Werthert , S. Zadek , R. Mullerat, D. Chandler и др. В нашей стране исследованиями в данной сфере занимаются В.А. Симхович, Е.А. Данилова, С.П. Романова [2] Белорусские ученые сосредотачивают основное внимание на прагматических и социальных аспектах применяемых практик КСО.

В Республике Беларусь концепция корпоративной социальной ответственности стала широко внедряться в 2006 г. при поддержке Программы развития ООН в рамках инициативы ООН «Глобальный договор». Глобальный договор предлагает бизнес-сообществу руководствоваться в своей деятельности основополагающими принципами в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией.

На современном этапе основной задачей КСО является достижение целей устойчивого развития, под которыми понимается удовлетворение потребностей нынешнего поколения, без создания угроз для удовлетворения потребностей будущих поколений [3, с. 6]. В 2015 г. Беларусь выразила приверженность Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и приняла обязательства обеспечивать устойчивый, всеохватный и поступательный экономический рост, социальную интеграцию и защиту окружающей среды, а также способствовать обеспечению мира и безопасности на планете [4].

По итогам 2018 г. по уровню достижения глобальных Целей устойчивого развития, утвержденных ООН, Беларусь занимает 23 место в списке 155 стран. Белорусская модель устойчивого

развития характеризуется государственной и общественной поддержкой социально-незащищенных групп населения, экологически обоснованной политикой государства [5].

Необходимо отметить, что, следуя за тенденциями развития корпоративной социальной ответственности (КСО) в Европейском Союзе, на уровне межправительственных актов СНГ, имеющих рекомендательный и программный характер для Беларуси, осуществляются первые шаги, направленные на поддержку бизнеса и государственно-частного партнёрства в решении социальных задач. С точки зрения белорусских граждан социальная ответственность перед обществом подразумевает, прежде всего, правомерное и законопослушное поведение. При этом роль бизнеса в проведении социальной политики, в том числе посредством добровольной активности в сфере КСО, недооценена. Руководители не всегда могут выстроить конструктивный диалог со стейкхолдерами и найти взаимовыгодные решения с учетом потенциальных рисков, обусловленных социальным и экономическим влиянием фирмы на общество. В Беларуси не прекращается поиск резервов роста экономической, социальной и экологической эффективности бизнес-процессов и внедрение практик КСО.

Следует заметить, что развитие инструментов управления бизнес-процессами происходит циклично, в соответствии с изменениями макроэкономической среды и конкурентной динамики. Международная консалтинговая компания Bain & Company с 1993 г. изучает используемые во всем мире инструменты управления, частоту применения, эффективности. Основная цель исследования «Management Tools & Trends» - определение приоритетов в управлении, а также обеспечение менеджеров информацией, необходимой для выявления и интеграции инструментов, позволяющих улучшить итоговые результаты. В опросе 2018 г. участвовало 14700 респондентов из 70 стран. Рейтинг инструментов представлен на рисунке 1.

Изучая тенденцию применения инструментов в исторической ретроспективе, Даррелл Ригби и Барбара Билодо [6] отмечают, что некоторые инструменты довольно внезапно становятся популярным, после нескольких циклов практически исчезают, чтобы вернуться в новой улучшенной модификации.

1993	2000	2014	2017
•1. Заявления о миссии и видении •2. Удовлетворенность клиентов •3. Общее управление качеством •4. Профилирование конкурентов •5. Бенчмаркинг •6. Производительность •7. Реинжиниринг •8. Стратегические альянсы •9. Сокращение времени цикла •10. Самонаправленные команды	•1. Стратегическое планирование •2. Заявления о миссии и видении •3. Бенчмаркинг •4. Аутсорсинг •5. Удовлетворенность клиентов •6. Стратегии роста •7. Стратегические альянсы •8. Производительность •9. Сегментация клиентов •10. Основные компетенции	•1.Управление отношениями с клиентами •2. Бенчмаркинг •3.Опросы по вовлечению сотрудников •4.Стратегическое планирование •5.Аутсорсинг •6.Сбалансированная система показателей •7.Заявления о миссии и видении •8.Программы управления изменениями •9.Сегментация клиентов	•1.Стратегическое планирование • 2.Управление взаимоотношениями с клиентами •3. Бенчмаркинг •4.Продвинутая аналитика •5.Удовлетворенность клиентов •6..Программы управления изменениями •7.Общее управление качеством •8.Цифровая трансформация •9..Заявления о миссии и видении

Рисунок 1 – Лучшие инструменты управления согласно исследованиям Bain & Company [6]

На основании выполненного Bain & Company исследования можно отследить изменение теорий управления и востребованность отдельных инструментов на разных этапах развития бизнес-сообщества. В настоящее время наиболее актуальны инструменты стратегического планиро-

вания, CRM- системы. А также появился и уверенно прогрессирует набор инструментов, связанный с цифровой трансформацией. Это такие инструменты как Интернет вещей, веб-аналитика, машинное обучение. Следует заметить, что цифровые преобразования могут распространяться на традиционные инструменты управления, способны интегрировать лучшие концепции и практики ведения бизнеса.

В качестве наиболее действенных инструментов управления бизнес–аналитики называют BI (Business intelligence) и BPMS (Business Process Management Suite) систем [7]. Более того, в онлайн бизнесе и виртуальных предприятиях основными инструментами управления становятся базы знаний, чаты, видеоконференции. Использование инструментов может варьироваться в зависимости от региона. Так, в Азиатско-Тихоокеанском регионе наиболее часто используемым инструментом является веб-аналитика [6]. В целом в мире распространен системный подход Total Quality Management, особенно в Китае и Индии.

Нарастание социальной напряженности в мировом масштабе обостряет интерес к социальной ответственности как среди представителей реального сектора экономики, так и среди представителей системы образования, научных кругов. Университеты традиционно играли ключевую роль в распространении передовых идей, в формировании мышления и навыков будущих специалистов. Высокий уровень конкуренции между университетами обуславливает необходимость принятия мер для улучшения привлекательности вуза для всех заинтересованных сторон. Крупнейшие игроки в отрасли все глубже осознают необходимость применения устойчивой стратегии развития в целях снижения репутационных рисков, укрепления конкурентоспособности, повышения эффективности академического персонала и лояльности студентов. Это создает благоприятные условия для реализации долгосрочных целей развития на основе гармонизации интересов стейкхолдеров [5].

В настоящее время высшие учебные заведения могут стать мощными драйверами корпоративной устойчивости. Они призваны служить обществу через образование, создавать передовые знания для решения проблем в глобальном масштабе, готовить специалистов, способных улучшать технико-экономические показатели без ущерба для экологии и общества. Контент-анализ веб-сайтов и ежегодных отчетов 10 лучших университетов мира в части формирования корпоративной социальной ответственности позволяет определить некоторые значимые устойчивые тренды в системе интеграции социально ответственного бизнеса и бизнес-образования (рис. 2).

Приближение образования Республики Беларусь к требованиям международных стандартов, оптимизация структуры подготовки и внедрение новых механизмов обеспечения качества, развитие дистанционных и сетевых форм обучения, повышение мобильности, расширение инклюзии позволят выработать оптимальный баланс между универсальностью знаний, их фундаментальным характером и ориентированностью на практику.

Развитие инструментов управления социально-ответственным бизнесом в Беларуси исходит из решения основных задач в сфере высшего образования, к которым можно отнести повышение качества и эффективности практико-ориентированной подготовки специалистов, углубление связей с организациями-заказчиками кадров; развитие социально-личностных компетенций студентов, нацеленных на профессиональное самосовершенствование, патриотизм, поддержку института семьи, здорового образа жизни; повышение конкурентоспособности высшего образования в мировом образовательном пространстве; внедрение концепции «Университет 3.0», которая предполагает создание внутри университетов интегрированной образовательной, научно-исследовательской и предпринимательской среды; внедрение инновационных организационно-образовательных моделей и технологий, обеспечивающих повышение эффективности образовательной деятельности учреждений высшего образования.

Рисунок 2 – Интеграция бизнеса и бизнес-образования

Социальная ответственность высшего образования рассматривается не только как социальная политика, но и с точки зрения экологической и экономической безопасности, обеспечения путей решения проблем, связанных с внедрением инновационной политики на предприятиях, определению роли социально ответственного лидерства для устойчивого развития бизнеса и трансферта знаний.

Не смотря на то, что в рамках социальной ответственности университетами и институтами Беларуси делается немало, данный подход не позиционируется так активно, как это делают ведущие мировые университеты, которые обеспокоены проблемой КСО.

Данная проблема более детально была изучена авторами статьи в рамках участия в XVIII Международной конференции по корпоративной социальной ответственности (КСО) и IX конференции по организационному управлению (18th International Conference on Corporate Social Responsibility (CSR) and the 9th Conference on Organizational Management) в городе Барселуш (Португалия), где представители 27 стран из Европы, Южной Америки, Африки, Австралии обменялись своим видением на государственное регулирование КСО.

Контент–анализ докладов позволяет определить некоторые значимые устойчивые аспекты, актуальные в сфере КСО:

1. изучение взаимоотношений между ROA / ROE в финансовых организациях, учитывая специфические особенности в рамках реализации КСО (Испания);

2. реализация КСО как направление повышения репутации и финансовых результатов деятельности компании (Индия);

3. концепция КСО в продвижении корпоративного управления в банковском секторе (Великобритания);

4. стратегии реализации систем управления социальной ответственностью учреждениями высшего образования (Португалия);

5. социальное предпринимательство и развитие человеческого капитала. Создание социального капитала: пример университета (Бразилия);

6. устойчивость и корпоративная социальная ответственность в перспективе субъектов социальной экономики (Нидерланды) [8].

На текущий момент основным аспектом социально-ответственной деятельности для Беларуси в сфере образования является вопрос трудоустройства выпускников, использование образовательных и технологических инноваций для подготовки конкурентоспособного специалиста.

Институт бизнеса БГУ наряду со многими компаниями, предприятиями и другими университетами осознает важность КСО. Мероприятия, направленные на формирование социально-ответственной деловой активности у студентов в рамках деятельности института проводятся регулярно. В частности, на лекционных и семинарских занятиях изучаются теоретико-методологические вопросы КСО, рассматриваются лучшие европейские практики, решаются бизнес-кейсы, посвященные проблемам социального взаимодействия, проводятся круглые столы с представителями бизнес-кругов, руководителями ведущих белорусских предприятий. На встречах затрагиваются вопросы формирования социальных пакетов для сотрудников предприятий, благотворительности и спонсорства. Наибольший эффект дают выездные мероприятия: экскурсии на производство, посещение детских домов. Помимо этого, по инициативе органов студенческого самоуправления проводятся благотворительные акции, сбор средств в помощь нуждающимся.

При организации подобных мероприятий активно задействуются современные информационно-коммуникационные технологии: мессенджеры, социальные сети, корпоративный портал, университетский портал. Перспективно использование чат-ботов, облачных технологий. [9]. Авторами статьи проведено исследование среди студентов специальности «Бизнес-администрирование» с использованием Google-форм. Подавляющие большинство студентов (84,3%) понимают, что КСО является обязательной составляющей корпоративной политики (рис. 3).

Рисунок 3 – Оценка студентами важности КСО

Вместе с тем, в проблемах распространения практики КСО ребята указали на низкий уровень заинтересованности на местах (рис. 4), что может свидетельствовать о неправильно выбранных инструментах управления при проведении корпоративной социальной политики.

Рисунок 4 – Оценка проблем, возникающих при проведении мероприятий КСО

Следовательно, преподаватели должны объяснить преимущества для бизнеса участия в социальных проектах. Можно порекомендовать организацию на белорусских предприятиях корпоративного обучения. Например, аналогично курсу, разработанному Школой корпоративной социальной ответственности АСИ «Консалтинг» [10]. Данный электронный общедоступный бесплатный обучающий онлайн курс включает ряд статей и видео, доступен через мобильные устройства и телевизор.

Таким образом, проблема управления социально-ответственным бизнесом динамична и многогранна. Ее решение возможно при применении системно-ситуационного подхода и целевого управления. Менеджеры должны рационально подходить к выбору и внедрению инструментов, адаптируя их к своей бизнес-системе. Исследования подтверждают необходимость воспитания социально-ответственной деловой активности у студентов. В сфере высшего образования актуально создание интегрированной образовательной научно-исследовательской и предпринимательской среды; внедрение инновационных организационно-образовательных моделей, цифровая трансформация педагогических технологий.

Литература

1. ISO 26000:2010. Guidance on social responsibility.– Режим доступа: https://www.iso.org/ru/standard/42546.html. – Дата доступа: 20.11.2019.

2. Симхович, В.А. Социальная ответственность современного белорусского бизнеса/ В.А. Симхович, Е.А. Данилова, С.П. Романова. – Мн., 2012. – 125 с.

3. Корпоративная социальная ответственность: Учебное пособие / Под ред. В.В. Бондаренко. – М.:ИНФРА-М, 2017. – 304 с.

4. Показатели достижения целей устойчивого развития // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. - Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/SDG/ (дата обращения 12.06.2019).

5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. №4 – 2015. - Режим доступа: http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf. Дата доступа: 10.10.2019.

6. Rigby, D. Management Tools & Trends/ Darrell Rigby, Barbara Bilodeau. – Режим доступа: https://www.bain.com/insights/management-tools-and-trends-2017. –Дата доступа : 20.11.2019.

7. Мальзам, В. Управление бизнес-процессами: методы и инструменты//Корпоративный менеджмент\ В. Мальзам.– Режим доступа: https://www.cfin.ru/itm/bpr/bpms.shtml. –Дата доступа: 20.11.2019.

8. Proceddings of the 18th International Conference on Corporate Social Responsibility (CSR) and 9th

Organizational Governance Conference- “ CSR: Public and Private Perspectives” by Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Research Center on Accounting and Taxation, Management School, Barcelos, Portugal

9. Прохорова Т.В., Мальцевич Н.В. Использование инструментов искусственного интеллекта в развитии коммуникативных компетенций студентов /Инновационные процессы и корпоративное управление: материалы XI Междунар. заоч. науч.-практ. конф., Минск, 11-25 марта 2019г. / редкол.: А.И. Ковалинский, Г.А. Хацкевич, Е.М. Минченко. – Минск. Институт бизнеса БГУ, 2019. – С. 230-235.

10. Сайт Школы социальной ответственности. – Режим доступа: https://soc-otvet.ru/shkola_kso/ . – Дата доступа: 20.11.2019.

УДК 336.74

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

NEW INSTITUTIONAL MODEL OF MONETARY POLICY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Маркусенко Марина Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела Белорусского государственного экономического университета

Markusenka Maryna, Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Banking Department of the Belarusian State Economic University

e-mail: markusenko@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены подходы к определению сущности валютной политики. Предложено авторское определение валютной политики как институциональной системы. Разработана структурная модель валютной политики, которая основывается на сформулированных автором принципах, а также определяет цель, задачи, виды, инструменты, сроки реализации.

Ключевые слова. Валютная политика, система, принципы, инструменты, участники валютного рынка, валютные потоки, экономические интересы.

Annotation. Approaches to determining the essence of Currency policy are considered. An author's definition of Currency policy as an institutional system is proposed. A structural model of monetary policy has been developed. This model is based on the principles of monetary policy formulated by the author, defines its purpose, objectives, types, tools, implementation dates.

Keywords. Currency policy, system, principles, instruments, participants in the foreign exchange market, foreign exchange flows, economic interests.

Исследование проблем валютной политики представляет интерес для специалистов на протяжении значительного периода времени. Однако до сих пор в экономической литературе не сформированы единые подходы к определению сущности валютной политики и механизмов ее реализации. Большое внимание проблемам валютной политики и определению ее сущности уделяется российскими и белорусскими учеными.

В Большой советской энциклопедии валютная политика определялась как совокупность мероприятий, проводимых государствами и центральными банками в сфере денежного обращения и валютных отношений с целью воздействия на покупательную силу денег, валютные курсы и на экономику страны в целом [1]. Данное определение подчеркивало роль центрального банка в реализации данной политики и ее воздействие на покупательную способность национальной денежной единицы.

В современных исследованиях авторы практически не ушли от данной трактовки. Так, по мнению профессора Наговицына А.Г., валютная политика представляет собой совокупность всех мероприятий, проводимых государством и центральным банком в сфере валютных отношений и денежного обращения, с конечной целью воздействия на экономику страны и покупа-

тельную способность российского рубля. Данное определение характеризует валютную политику достаточно широко, не выделяя какие-либо цели, отличные от целей денежно-кредитной политики [2].

Незначительно отличается от вышеприведенного подход к определению сущности валютной политики, предложенный профессором Смирновым А.М., который определяет валютную политику как совокупность мероприятий, проводимых государствами и центральными банками в сфере денежного обращения и валютных отношений с целью воздействия на покупательную способность денег, валютные курсы и экономику в целом [3, с. 12]. Однако здесь указывается существенная особенность данной политики – воздействие на валютные курсы.

Существенный аспект при определении сущности валютной политики выделен профессором Красавиной Л.Н. – трактует валютную политику как совокупность мероприятий, осуществляемых в сфере международных валютно-экономических отношений в соответствии с текущими и стратегическими задачами страны. Указывается, что валютная политика направлена на достижение основных целей глобальной экономической политики: обеспечить устойчивый экономический рост, сдержать рост безработицы и инфляции, поддерживать равновесие платежного баланса [4, с. 53]. Данный подход предполагает достижение валютной политикой целей, присущих всем разновидностям экономической политики, в том числе – поддержание равновесия платежного баланса. Достаточно широкое определение сущности валютной политики как комплекса мероприятий в сфере международных валютных отношений, реализуемых в соответствии с текущими и стратегическими целями страны [5] поддерживает профессор Тарасов В.И.

По мнению профессора Смыслова Д.В., "валютная политика - относительно самостоятельная составная часть общей макроэкономической, в том числе денежно-кредитной, государственной политики России..., средством реализации валютной политики России является валютное регулирование – государственная регламентация валютных отношений, издание нормативных актов, валютный контроль, заключение международных валютных соглашений." [6, с. 62].

Исходя из рассмотренных подходов и определений валютную политику можно понимать как совокупность мер государственного регулирования в области валютно-финансовых и кредитных отношений [7].

Достаточно часто валютная политика отождествляется с политикой валютного курса [8], то есть в этом случае, на наш взгляд, происходит сужение ее целей и ограничение их только решением проблем курсообразования и накопления золотовалютных резервов. Это обусловлено тем, что валютный курс является важнейшим индикатором, который отражает состояние экономики и денежно-кредитной сферы, и одновременно может выступать промежуточной целью денежно-кредитной политики.

Следует отдельно отметить подход, согласно которому валютная политика определяется как составная часть государственной стратегии экономического и социального развития страны, направленная на реализацию целей относительно уровня, сфер и механизмов интеграции в систему мирохозяйственных связей [9]. При таком понятии сущности валютной политики ее целями может быть решение достаточно широкого спектра экономических проблем. Именно такой подход может быть взят за основу при формировании Национальной валютной стратегии, которая до сих пор не разработана в Республике Беларусь.

В Республике Беларусь в последние годы Национальный банк Республики Беларусь не выделял валютную политику из состава денежно-кредитной. В Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь уделялось внимание только курсовой политике и управлению международными резервными активами (табл. 1). На современном этапе Национальный банк продолжает придерживаться политики гибкого механизма регулирования валютного курса, который позволяет поддерживать конкурентоспособность экономики и деловую активность, становясь фактором макроэкономической стабильности. Вместе с этим, курсовая политика направлена и на поддержание покупательной способности национальной валюты.

Можно сказать, что проводимая политика регулирования валютного курса соответствует текущей ситуации на международном валютном рынке, учитывает влияние множества внешних факторов.

Разработка направлений развития валютной политики, нацеленных на повышение ее эффективности, требует дополнительного комплекса мер с учетом изменения её целей, условий и приоритетов реализации.

Институциональный подход предусматривает рассмотрение институтов как элементов социально-экономической структуры, характеризующих устройство, нормы, правила, формы организации, регулирующие экономику [10; 11]. Рассматривая валютную политику как институциональную систему, мы понимаем ее как совокупность институтов, осуществляющих координацию деятельности участников валютного рынка при взаимоотношении с другими агентами экономики.

Вышеназванный подход позволил разработать авторскую структурную модель валютной политики (рис.1), которая основывается на принципах ее формирования (системности, информативности, комплексности, комплементарности, аддитивности), а также определяет цель, задачи, виды, инструменты, сроки реализации. Мы рассматриваем системность как последовательность, упорядоченность, структурированность содержания валютной политики, логическую обоснованность идей, концепций, органический синтез форм и методов ее исследования на эмпирическом и теоретическом уровнях [12].

Направление методологии научного познания, в основе которого лежит рассмотрение объекта как системы: целостного комплекса взаимосвязанных элементов поддерживали ряд ученых [13]. Принцип системности – основной, который находится в основе изучения сущности и взаимосвязей валютной политики. Принцип информативности можно трактовать в широком смысле как всё содержание валютной политики и в узком смысле – как новые ее изменения.

Комплексность предполагает полноту и взаимосвязанность взаимоувязанных требований к валютной политике и ее и ее составляющим.

Таблица 1 – Цели денежно-кредитной и валютной политики в Республике Беларусь в 2016-2019 гг.

Год	Цели денежно-кредитной политики	Цели валютной политики
2016	Основная цель денежно-кредитной политики - снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, до 12 процентов (декабрь 2016 г. к декабрю 2015 г.) путем контроля над денежным предложением. Использование режима монетарного таргетирования, промежуточная цель ДКП - широкая денежная масса, операционная цель - рублевая денежная база. (Прирост средней широкой денежной массы -18 процентов плюс/минус 2 процентных пункта (декабрь 2016 г. к декабрю 2015 г.))	Реализация курсовой политики подчинена задаче эффективного управления денежным предложением. Проведение курсовой политики на основе минимизации валютных интервенций Национального банка и обеспечение динамики обменного курса на основе спроса и предложения на валютном рынке. Операционный ориентир курсовой политики - стоимость корзины иностранных валют.
2017	Основная цель денежно-кредитной политики - снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, до 9 процентов (декабрь 2017 г. к декабрю 2016 г.) Продолжится применение режима монетарного таргетирования, промежуточная цель ДКП - широкая денежная масса, операционная цель - рублевая денежная база. Прирост средней широкой денежной массы прогнозируется на уровне 14 процентов плюс/минус 2 процентных пункта (декабрь 2017 г. к декабрю 2016 г.)	Реализация курсовой политики предусматривает: ограниченное участие Национального банка в процессе формирования курса национальной валюты; формирование динамики курса под воздействием фундаментальных факторов и мер экономической, бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политик. Прогнозируется наращивание золотовалютных резервов страны, а также улучшение их структуры (увеличение на 0,5 млрд долл. США).

Год	Цели денежно-кредитной политики	Цели валютной политики
2018	Основная цель денежно-кредитной политики - снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, до 6 процентов (декабрь 2018 г. к декабрю 2017 г.) Продолжится применение режима монетарного таргетирования, промежуточная цель ДКП - широкая денежная масса, операционная цель- процентная ставка по однодневным межбанковским кредитам. Прирост средней широкой денежной массы прогнозируется на уровне 9-12 процентов (декабрь 2018 г. к декабрю 2017 г.)	Дальнейшее повышение гибкости курса национальной валюты, динамика которого продолжит формироваться под воздействием фундаментальных макроэкономических факторов и мер экономической, бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. На конец 2018 г. золотовалютные резервы должны составить не менее 6 млрд долл. США.
2019	Основная цель денежно-кредитной политики - ограничение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, в пределах 5 процентов (декабрь 2019 г. к декабрю 2018 г.). Продолжится применение режима монетарного таргетирования, промежуточная цель ДКП - широкая денежная масса, операционная цель - процентная ставка по однодневным межбанковским кредитам. Прирост средней широкой денежной массы прогнозируется на уровне 9-12 процентов (декабрь 2019 г. к декабрю 2018 г.)	Сохраняются подходы к реализации курсовой политики. Продолжится работа по сокращению присутствия Национального банка как участника торгов на БВФБ с целью повышения гибкости курсообразования. На конец 2019 г. золотовалютные резервы должны сохраниться практически на текущем уровне - не менее 7,1 млрд долл. США

Примечание – Источник: Собственная разработка на основе [http://www.nbrb.by/legislation/ondkp/].

Комплементарность – это взаимное соответствие, связь дополняющих друг друга структур, соответствие, составление с чем-то другим некого нового объекта, имеющего новые свойства [14]. Применительно к валютной политике комплементарность означает необходимость соответствия, дополнения друг другом всех ее составляющих.

Рисунок 1 – Структурная модель валютной политики

Принцип аддитивности означает, что значение величины, соответствующее целому объекту, равно сумме значений величин, соответствующих его частям [15]. Данный принцип в отношении валютной политики означает, что меры валютной политики, направленные на решение определенной задачи, должны иметь результат, который будет являться совокупным относительно объектов и субъектов валютной политики.

Принципы валютной политики должны выступать основополагающим элементом системы.

Целью валютной политики является воздействие государства на экономические интересы участников валютного рынка при помощи специальных инструментов с целью влияния на валютные потоки и поддержания устойчивого валютного курса. Текущая валютная политика реализуется путем валютного регулирования, в основе которого – формируемый государством валютно-регуляторный режим.

Рассмотренная модель показывает, что валютная политика в Республике Беларусь выступает важнейшей составляющей денежно-кредитной политики, решает задачи по поддержанию стабильности валютного курса и наращиванию международных резервных активов. В перспективе валютная политика должна формироваться исходя из общих целей экономической политики государства, развиваться с учетом необходимости решения стоящих перед ней задач и определять эффективность функционирования национальной валютной системы.

Таким образом, в результате изучения и научной систематизации имеющихся в экономической литературе подходов следует рассматривать валютную политику во взаимосвязи отдельных элементов, к числу которых отнесены цель и задачи, принципы, субъекты и объекты. Субъектами валютной политики выступают группы участников валютного рынка. Государство с помощью инструментов валютной политики воздействует через интересы участников валютного рынка на объекты вышеназванной политики. Валютная политика в Республике Беларусь должна определяться исходя из общих целей экономической и финансовой политики государства, развиваться с учетом необходимости решения стоящих перед ней задач и определять эффективность функционирования национальной валютной системы. Реализация валютной политики должна проводиться путем формирования государством и использования валютно-регуляторного режима. При помощи валютной политики достигается цель управления национальной валютной системой – получение максимального результата на микро-, мезо- и макроуровне от использования мер валютной политики.

Литература

1. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// bse.slovaronline.com/. – Дата доступа 29.09.2019.

2. Наговицин, А.Г. Валютная политика/А.Г. Наговицин. – Изд-во: М.: Экзамен, 2001 г. – 512 с.

3. Смирнов, А.М. Международные валютные и кредитные отношения СССР/А.М.Смирнов. – М.: 2 изд., 1960. –274с.

4. Красавина, Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения /Л.Н. Красавина. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 576 с.

5. Тарасов, В.И. Валютное регулирование и его инструменты /В.И.Тарасов. – Вестник Ассоциации белорусских банков.– №32.– 2002 г.

6. Смыслов, Д.В. Валютная сфера России: неординарные суждения незави-симого экономиста /Д.В.Смыслов. – Деньги и кредит. – 2001. – №10.

7. Маркусенко, М. В. Валютная политика как элемент валютной системы /М.В.Маркусенко. – Вестник ассоциации белорусских банков. – №24.– 2003. – с.19-25.

8. Юдаева, К. О валютной политике /К. Юдаева // Вопросы экономики. – 2010. – №1. – С.21-28.

9. Щербаков С.Г. К вопросу о валютной и курсовой политике /С.Г. Щербаков// Деньги и кредит. – 2000. – №11. – с.43.

10. Домбровская И.А. Адаптация управления государственным унитарным промышленным предприятием к условиям рынка: институциональный аспект / И.А.Домбровская, Ю.А.Малышев. – Пермь. – 2005. –304с.

11.Лученок, А.И. Институты правят экономикой/ А.И.Лученок; нац.акад. наукбеларуси, Ин-т экономики. –Минск: Беларуская навука, 2018. – 279с.

12. Философия и история науки. Учебное пособие для аспирантов./В.В. Трушков [и др.]; под ред. проф. В.В. Трушкова [и др.]. – М.:МИЭМ, 2010. – 305с.

13. Блауберг, И. В., Садовский, В. Н., Юдин, Э. Г. Философский принцип системности и системный подход/ И.В. Блауберг, В.Н. Садовский, Э.Г. Юдин//Вопросы философии. – М., 1978. – № 8.

14. Райзберг Б. Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь/ Б.Ш.Райзберг, Е.Б.Стародубцева. – М.: ИНФРА, 1999. –479 с.

15. Подиновский В. В., Потапов М. А. Анализ чувствительности решений многокритериальных задач по параметрическим частичным отношениям предпочтения / В.В.Подиновский, М.А.Потапов // Автоматика и телемеханика. – 2019. – №7. – С.142–154.

УДК 330.162

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ МОРАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

INSTITUTIONAL INCENTIVES FOR MORAL MANAGEMENT

Медведев Евгений Константинович

кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник отдела мониторинга социально-экономического развития Института экономики НАН Беларуси
Medvedev Evgeny Konstantinovich, PhD in Economics, Associate Professor, Leading Researcher of the Department for Monitoring Social and Economic Development, Institute of Economics, National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: medvedev@economics.basnet.by

Аннотация. Мораль в экономике определяется прежде всего внешними условиями экономического поведения, правилами игры, соответствующими институциями, которые относятся к сфере компетенции политики, а именно так называемой “политики порядка”.

Ключевые слова. Поведение, условия поведения, стимулирующая этика.

Abstract. The morals in economy are defined by external conditions of economic behaviour, the game rules, corresponding institutions which concern sphere of the competence of a policy, namely so-called “politicians of an order”.

Keywords. Behaviour, the behaviour conditions, stimulating ethics.

Проблема моральных регуляторов предпринимательской деятельности возникла не вчера и имеет свою историю решения.

Бизнесу не верят нигде. Поэтому серьезный бизнес все чаще старается показать свое "человеческое лицо" - понятие "репутация" становится таким же весомым, как "прибыль" и "эффективность производства". Руководители высшего звена международных компаний обратили внимание, что значение социальных, нефинансовых показателей напрямую влияет на акционерную стоимость бизнеса и привлекательность его для инвестиций. По европейским порядкам "социально ответственное поведение компаний" должно "удовлетворять требованиям более строгим, чем это установлено законом", "осуществляться добровольно и служить общим долгосрочным интересам бизнеса и общества". Так появились "стандарты социальной отчетности предприятий" - несколько систем, предложенных разными авторами, которые позволяют измерить социальную составляющую в том или ином виде бизнеса.

Российские предприниматели на своем съезде в 1912 г. выработали семь принципов ведения дел в России:

1) Уважай власть. Власть - необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюстителям порядка в узаконенных эшелонах власти.

2) Будь честен и правдив. Честность и правдивость - фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах. Российский предприниматель должен быть безупречным носителем добродетелей честности и правдивости.

3) Уважай право частной собственности. Российский предприниматель обязан в поте липа своего трудиться на благо своего Отечества. Такое рвение можно проявить только при опоре на частную собственность.

4) Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интере-

сов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявлять себя во всем блеске.

5) Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. Единожды солгавшему кто поверит? Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.

6) Живи по средствам. Не зарывайся. Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам.

7) Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель. Предпринимателю такая цель нужна, как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение двум господам, Богу и Мамоне, противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

Приведенные условия есть не что иное, как основы организационной культуры для эффективной работы любого предприятия.

Уже в начале XXI века Патриарх Алексий II призвал предпринимателей не гневить Бога. Так появились «десять заповедей православного бизнесмена». Свод нравственных принципов и правил хозяйствования, утвержденный 04 февраля 2004 г. Всемирным Русским народным собором. (Предлагается для добровольного принятия руководителям предприятий и коммерческих структур, предпринимателям и их сообществам, работникам, профсоюзам и всем другим участникам экономических процессов, в т. ч. государственным органам и общественным объединениям, вовлеченным в хозяйствование.)

1. Не забывая о хлебе насущном, нужно помнить о духовном смысле жизни. Не забывая о личном благе, нужно заботиться о благе ближнего, благе общества и Отчизны.

2. Богатство - не самоцель. Оно должно служить созиданию достойной жизни человека и народа.

3. Культура деловых отношений, верность данному слову помогают стать лучше и человеку, и экономике.

4. Человек - не «постоянно работающий механизм». Ему нужно время для отдыха, духовной жизни, творческого развития.

5. Государство, общество, бизнес должны вместе заботиться о достойной жизни тружеников, а тем более о тех, кто не может заработать себе на хлеб. Хозяйствование - это социально ответственный вид деятельности.

6. Работа не должна убивать и калечить человека.

7. Политическая власть и власть экономическая должны быть разделены. Участие бизнеса в политике, его воздействие на общественное мнение может быть только прозрачным и открытым.

8. Присваивая чужое имущество, пренебрегая имуществом общим, не воздавая работнику за труд, обманывая партнера, человек преступает нравственный закон, вредит обществу и себе.

9. В конкурентной борьбе нельзя употреблять ложь и оскорбления, эксплуатировать порок и инстинкты.

10. Нужно уважать институт собственности, право владеть и распоряжаться имуществом. Безнравственно завидовать благополучию ближнего, посягать на его собственность.

Основной тезис статьи формулируется следующим образом: чтобы иметь возможность поступать морально, предпринимательским структурам необходимы политико-правовые рамочные условия. Это своего рода правила игры, которые должны быть установлены и исполнение которых должно быть обеспечено. Они образуют основу для стимулов морального поведения.

Проблемой морального поведения в условиях рыночной экономики является ***конкуренция***: предпринимательская структура, которая берет на себя более высокие моральные обязательства — например, заботится об окружающей среде или отказывается от коррупции, — теряет конкурентоспособность, оказывается в невыгодном положении по сравнению с конкурентами, менее озабоченными моральной стороной дела. На первый взгляд, мораль и конкуренция взаимно исключают друг друга, поскольку получается, что того, кто руководствуется моралью, ***эксплуатируют*** его конкуренты.

Решение указанной проблемы восходит к Адаму Смиту. Применительно к поведению экономических агентов необходимо сделать основополагающее различие между самим ***поведением*** и ***условиями***, в которых оно реализуется. Говоря языком спорта, это различие между ***игровыми ходами***, с одной стороны, и ***правилами игры,*** с другой.

Поведение, в узком смысле этого слова, подразумевает совокупность факторов, которые ***контролируются самим субъектом***, совершающим те или иные поступки. ***Условия*** же подразумевают ту совокупность внешних факторов, которые в значительной мере определяют поведение отдельного, однако эти факторы ***неподконтрольны*** субъекту, совершающему конкретный поступок. Внешние условия являются объективно ***данными***, из них можно лишь так или иначе исходить, с ними можно лишь так или иначе сообразовываться.

Объективная заданность внешних условий отнюдь не означает их ***неизменности.*** Многие внешние условия ***могут быть изменены,*** но не вдруг и не по произволу отдельной предпринимательской структуры. Изменения устанавливаются на ***долгосрочную перспективу*** и совершаются в результате определенной политики. Применительно к постановке вопроса о моральности в рамках конкуренции понимаемые таким образом внешние поведенческие условия или, иначе говоря, правила игры отличаются тем, что они в равной мере должны соблюдаться всеми агентами, действующими лицами, т.е. всеми конкурентами. В этом смысле названные условия являются ***конкурентно-нейтральными.***

Тем принципиальное решение проблемы взаимоотношения между моралью и конкуренцией можно сформулировать следующим образом: моральное поведение отдельной предпринимательской структуры защищено от эксплуатации со стороны конкурентов тем, что для них обязательны одинаковые правила. ***В рамках конкуренции мораль инкопорируется «правилами игры»; продуктивность конкуренции реализуется через конкретные поведенческие акты экономических агентов.***

Данная базовая институциональная модель обуславливает ряд следствий, а именно:

а) Для ***определения ответственности за ущерб.***

Ответственность за нанесенный моральный, общественный ущерб возлагается не на поведение или на поведенческие мотивы отдельного действующего лица (например, на стремление к извлечению прибыли). Ответственность за моральный, общественный ущерб возлагается на рамочные условия, которые в решающей мере определяют поведение той или иной предпринимательской структуры, но при этом не могут быть изменены лишь самой этой предпринимательской структурой. Здесь для избежания ущерба на помощь предпринимателям должна прийти политика.

б) Для ***регуляторов поведения.***

Если общество, руководствуясь моральными соображениями, хочет добиться определенных результатов (например, устранить бедность или коррупцию), то оно должно изменить рамочные условия экономического поведения. Ни увещевания, ни укоры, ни апелляции к нравственным принципам в конкурентной ситуации не срабатывают.

Если не изменять рамочных условий, в которых приходится действовать предпринимательским структурам, то уповать только на совестливость бесполезно, т.к. в результате все останется по-старому.

в) Для более точного ***понимания*** сути ***конкурентной ситуации.***

Не конкуренция сама по себе является благом. Она становится благом через конкретные поведенческие акты экономических агентов при определенных правилах игры. Всеобщее благосостояние зависит не от доброй воли отдельных предпринимательских структур, а от тех условий, которыми тем приходится руководствоваться в своих поступках: предпринимательские структуры, преследующие сугубо собственные интересы, вынуждены двигаться благодаря заданным правилам в том направлении, которое служит общему благу. Конкуренция — не самоцель, а средство, инструмент, работающий на общую пользу, на пользу потребителя.

г) Для более точных представлений о ***сути морали.***

В условиях конкуренции моральное поведение предпринимательской структуры должно быть обеспечено наличием определенных правил. При такой ситуации моральное поведение

вполне отвечает собственным интересам предпринимателя. Стремление к извлечению прибыли становится моральным благодаря наличию правил, которые нацеливают подобное поведение на общее благо, независимо от конкретной мотивации действующих лиц. Именно в этом смысле справедливы следующие утверждения:

- ***Конкуренция содержит в себе больше солидарности, нежели распределительные системы*** **(разумеется, при наличии соответствующих правил, регламентирующих эту конкуренцию определенным образом).**

- ***Рыночная экономика, которая базируется на конкуренции, является наилучшим из исторически известных инструментов для осуществления гуманитарных принципов солидарности.*** **(**Данное утверждение носит теоретический, а не эмпирический характер. В эмпирике любая модель рыночного хозяйства имеет множество дефектов.**)**

д) Для понимания сути ***экономической этики.***

Мораль в экономике определяется, прежде всего, внешними условиями экономического поведения, правилами игры, соответствующими институциями, которые относятся к сфере компетенции политики, а именно так называемой "***политики порядка***".

С точки зрения мотивации, непосредственно определяющей моральное экономическое поведения, можно сказать, что основным мотивирующим фактором было и остается преследование собственных интересов. Об этом в свое время говорил еще Адам Смит: "Того, что необходимо нам для пропитания, мы ожидаем не от благорасположения мясника, пивовара или булочника, а от их стремления осуществить собственные интересы". Моральное экономическое поведение в условиях конкуренции зависит от ***стимулов***. Стимул есть не что иное, как расчет на выгоду от вполне определенного образа действий. Подобный род экономической этики можно назвать ***стимулирующей этикой***.

Главная идея проста: никакая этика не может требовать от конкретного предпринимателя, чтобы он систематически и на протяжении длительного времени действовал в ущерб собственным интересам.

Общий вывод таков: ***конкуренция осуществляется посредством конкретных поведенческих актов экономических агентов, мораль же обеспечивается сообразными правилами игры.*** Моральное поведение менеджера в условиях конкуренции опирается на соответствующие правила, институции, стимулы.

Эффективность национальной экономики западного типа основывается на развитой, дифференцированной системе правил, которая стимулирует экономических агентов действовать морально.

УДК 338.2(476)

ИНСТРУМЕНТЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАНЫ

INSTRUMENTS THAT STIMULATE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AND ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY

Морозова Наталья Николаевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики организации Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Morozova Natallia, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Associate Professor of the Department of Business Economics of the Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus,

e-mail: morozova7373@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются инструменты стимулирования экономического роста, обеспечивающего повышение благосостояния, занятости населения, разрешение бюджетных проблем, укрепления национальной безопасности. Автор показывает, что устойчивый рост зависит от эффективных способов и мер государственного регулирования, проводимой инновационной, фискальной, монетарной и инвестиционной политик. Приводится сравнительный анализ отдельных стран о реализации инструментов экономического роста. В заключение отражается роль инноваций, их влияние на экономический рост, что влечет к повышению эффективности и увеличению производства при тех же затратах.

Ключевые слова. Инновации, инвестиции, развитие, экономический рост, конкурентоспособность, фискальная политика, монетарная политика, инструменты.

Abstract. The article deals with the instruments of stimulating economic growth, ensuring the increase of welfare, employment, resolution of budget problems, strengthening of national security. The author shows that sustainable growth depends on effective methods and measures of state regulation, innovation, fiscal, monetary and investment policies. A comparative analysis of individual countries on the implementation of economic growth instruments is presented. In conclusion, the role of innovations, their impact on economic growth is reflected, which leads to increased efficiency and increased production at the same cost.

Keyword. Innovation, investment, development, economic growth, competitiveness, fiscal policy, monetary policy, tools.

Республика Беларусь является экспортно-ориентированным государством и придерживается модели социально-ориентированной рыночной экономики. В мировом рейтинге стран по индексу конкурентоспособности промышленности (CIP), согласно расчётам 2019 г. Организацией Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO), Беларусь по итогу 2017 г. занимала 46 позицию из 150 с индексом 0,064, опережая страны СНГ кроме Российской Федерации (индекс 0.103 и 31 место) [1]. CIP отражает способность стран производить и экспортировать товары на конкурентном уровне и акцентирует внимание на развитии промышленности, подразумевая при этом влияние ее динамики на долгосрочные темпы экономического роста в стране. Документом, определяющим стабильное развитие конкурентоспособной экономики, является Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь (НСУР), которая определяет основные направления для перехода страны к постиндустриальному обществу и инновационному развитию экономики. В НСУР до 2030 года основой для формирования конкурентоспособности, высокого темпа экономического роста и устойчивого развития является внедрение инноваций и эффективное использование ресурсов в промышленности. Роль иннова-

ций заключается в том, чтобы превратить результаты в новые услуги и продукты, оставаться конкурентоспособными на мировом рынке и улучшить качество жизни граждан.

Зарубежный опыт в этом направлении показывает, что для обеспечения экономического развития западных стран, еще в 2010 г., была создана европейская стратегия «Европа 2020», включающая 6 концепций, одной из которых является «Инновационный Союз», направленная на: создание Европы мировым научным исполнителем; устранение препятствий для инноваций, таких как дорогостоящее патентование, фрагментация рынка, медленное установление стандартов и нехватка навыков, которые препятствуют быстрому поступлению идей на рынок; революционизирование методов совместной работы государственного и частного секторов, в частности посредством внедрения инновационных партнерств между учреждениями ЕС, национальными и региональными органами власти и бизнесом [2]. «Европа 2020» устанавливает три основных фактора укрепления экономики: 1) разумный рост: развитие экономики, основанное на знаниях и инновациях посредством усиления взаимодействия научных знаний, исследований и инноваций с экономическим ростом, а также повышение качества образования; 2) устойчивый рост: создание экономики, основанной на целесообразном использовании ресурсов, экологии и конкуренции; 3) всеобъемлющий рост: способствование повышению уровня занятости населения, достижение социального и территориального согласия.

Стимулирование устойчивого экономического роста и улучшения благосостояния возможно за счёт инновационной, фискальной, монетарной и инвестиционной политик. В то же время можно, на наш взгляд, выделить преимущества и недостатки их воздействия (табл. 1). Рассмотрим детально роль и значение рассматриваемых политик на экономический рост.

Инновационная политика. Как известно, к особенностям реализации инновационной политики относится доля расходов на исследования и разработки в валовом продукте. Так, в международной статистике одним из базовых является размер индекса ВНД на душу населения. Согласно рейтингу стран и территорий за 2018 г., лидерами выступили: Люксембург, Макао, Швейцария, Норвегия, Исландия и Ирландия. Германия занимает 19 место, Россия – 67, Беларусь – на 97 позиции из 194 [3].

Таблица 1 – Преимущества и недостатки инновационной, фискальной, монетарной и инвестиционной политик

Политика	Преимущества	Недостатки
Инновацион-ная	• создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности; • формирование инфраструктуры инновационной системы; • создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.	• отставания от высокоразвитых стран и общепринятых систем ценностей не всегда позволят внедрять самые перспективные нововведения; • минус внедрения инновации — это их высокая стоимость; • программы повышения квалификации и профессиональной переподготовки требуют финансовых вливаний; • использование инноваций провоцирует инфляцию; • повышается рост безработицы.
Фискальная	• мультипликативный эффект воздействия на величину равновесного совокупного выпуска; • отсутствие внешних лагов; • наличие автоматических стабилизаторов.	• рост расходов бюджета в период сокращение доходов бюджета ведет к мультипликативному росту совокупного дохода, что увеличивает спрос на деньги и повышает ставку процента на денежном рынке; • наличие внутреннего лага; • неопределенность; • дефицит бюджета.

Политика	Преимущества	Недостатки
Монетарная	• отсутствие внутреннего лага; • отсутствие эффекта вытеснения; • эффект мультипликатора	• возможность инфляции; • наличие внешнего лага в связи со сложностью и возможными сбоями в механизме денежной трансмиссии • достижение хороших результатов по одним параметрам вызывает ухудшение по другим
Инвестиционная	• получение доходов без существенных усилий • получение больших объемов прибыли зависит от объема вложений; • позволяет обезопасить скопленный капитал от воздействия инфляции	• инвестиции всегда сопряжены с риском; • для осуществления инвестиций требуется первоначальный капитал; • необходимы определенные знания и навыки для оценки ситуации выбора правильного направления вложения средств

Политика поощрения инноваций со стороны фирм включает государственное финансирование исследований и разработок, прямые и косвенные субсидии, налоговые вычеты расходов на исследования. Инновационные субсидии и налоговые льготы являются лишь частью более широкого набора государственной политики, что оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на стимулы фирм к инновациям. В частности, негативное влияние налога на прибыль корпораций на стимулы к инновациям через его влияние на потенциальную прибыльность новых фирм может отменить на совокупном уровне большую часть преимуществ текущей прямой поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Структурные меры поддержки инноваций включают увеличение расходов на исследования и разработки и инвестиции в образование, а также облегчение для предпринимателей создания новых компаний и изъятие с рынка тех предприятий, которые были объявлены банкротами. Инновации могут также поддерживаться самими предприятиями, вкладывая средства в своих сотрудников и проводя собственные исследования и разработки.

Примером внедрения инновационной политики в производство является Volkswagen (Германия). На всех его заводах создаются НИОКР, что приводит к постоянному совершенствованию производственных процессов. Volkswagen Group Innovation исследует не только технические основы автомобилей, но и альтернативные материалы, что вносит свой вклад в общую корпоративную стратегию ВМЕСТЕ 2025: «Формирование мобильности для будущих поколений». Инновационной силой Volkswagen Group Innovation являются автономное вождение, искусственный интеллект, твердотельные батареи, системы топливных элементов, дополненная реальность и голография. Тем самым планируется увеличить операционный доход от продаж автомобилей до 8% к 2025 году. Благодаря внедряемым инновациям в производство компания фиксирует устойчивый рост доли рынка и большую прибыль [4].

В Польше примером внедрения инновационной политики является изменение способа работы компании «Komandor», которая предлагает индивидуальные интерьеры. Основным нововведением было изменение места и времени представления проекта развития клиенту: вместо стандартной операции: постановка вопроса - прибытие на замер - выполнение проекта в штаб-квартире - представление проекта, «Komandor» интегрировал все действия на площадке заказчика, увеличив эффективность получения заказа до 90% [5, с.12]. Внедренные инновации с уверенностью завоевали признание потребителей и внесли свой вклад в развитие экономики страны.

Рассматривая инновационную политику белорусских промышленных предприятий можно выделить ЗАО «Атлант». Данная компания занимается производством холодильников, морозильников и стиральных машин. Постепенно тенденции развития рынка вытесняют технику с проверенным временем электромеханическим типом управления. Вследствие чего появляются новые модели бытовой техники с инновационными технологиями. Так, одной из инновацион-

ных технологий можно назвать разработку холодильника на солнечных батарейках. Считается, что переносной холодильник, питающийся от энергии солнца, пригодится в регионах без электричества или с перебоями в поставках электроэнергии. Камера холодильника должна охладиться от преобразования энергии солнца и работать с вечера до утра [6].

Анализ практики отечественных и зарубежных предприятий показывает, что от своевременности и адресности распределения финансовых ресурсов во многом зависит конечный результат любой хозяйственной деятельности, в том числе и эффективность предпринимательства в инновационной сфере.

Фискальная политика. Важным инструментом государственного регулирования экономики является государственный бюджет. Правительства могут воздействовать как на уровень цен и занятость, так и на темпы экономического роста посредством изменения размеров и правил налогообложения, а также объема и направления государственных расходов. Регулирование налогами и правительственными расходами с целью воздействия на экономику отражает фискальную политику, которая оказывает влияние на национальную экономику расширяя или сдерживая совокупный спрос на товары и услуги. Воздействие налогов на экономику противоположно воздействию государственным расходам. Снижение налогов увеличивает располагаемый доход и потребление. Соответственно рост потребления вызывает расширение совокупного спроса, что может способствовать росту объема производства, доходов и снижению безработицы. Вскоре рост совокупного спроса приведет к повышению цен из-за достижения внутреннего национального продукта своего потенциального уровня. При анализе влияния налогов на экономику необходимо учитывать изменение уровня потребления при изменении величины налогов, которое непосредственно зависит от предельной склонности к потреблению. Цели фискальной политики заключаются в сглаживании колебаний экономического цикла, достижении умеренных темпов инфляции, стабилизации темпов экономического роста, достижении высокого уровня занятости. Одним из примеров применения фискальной политики является Германия, которая поддерживает автопроизводителей субсидиями для граждан на покупку новых машин, субсидированием технологических разработок. Фискальная политика может отражаться не только положительно на экономическом росте страны. Примером является налог на финансовые операции, который был предложен Европейской комиссией для внедрения странам Европейского Союза чтобы направлять в общеевропейский бюджет дополнительные средства, однако отрицательной стороной налога было бы замедление экономического роста Евросоюза с падением ВВП и потерей рабочих мест.

Для Республики Беларусь характерно усиление бюджетно-налоговых методов государственного регулирования совместно с поддержанием фиксированного обменного курса, политикой стимулирования развития экспортоориентированного производства и импортозамещения. Проведение фискальной политики необходимо, т.к. требуется свести к минимуму государственные расходы и создать лучшие условия для развития малого и среднего бизнеса с помощью упрощения налоговой системы. Существует ряд особенностей фискальной политики в Республике Беларусь: 1) высокий уровень дотаций для экономики по сравнению с развитыми странами; 2) преимущественное проведение дискреционной стимулирующей фискальной политики, направленной на поддержание стратегически важных производств и недопущение массовой безработицы; 3) снижение налоговой нагрузки на прибыль и фонд заработной платы; 4) диверсификация финансовых инструментов заимствований и повышение эффективности использования государственных займов. Недостатком проводимой в Беларуси фискальной политики является то, что предприятиям и организациям наряду с налогами приходится выплачивать сборы во внебюджетные фонды, которые значительно повышают себестоимость и цены на отечественную продукцию [7].

Монетарная политика. Денежно-кредитная политика влияет на экономический рост, выполняет стабилизирующую роль и поддерживает постоянство цен в стране. Предприятия увеличивают и уменьшают цены на свою продукцию. Разработкой денежно-кредитной политики в Республике Беларусь занимается Национальный банк Республики Беларусь совместно с Правительством страны. Монетарная политика Национального банка является составной частью еди-

ной государственной экономической политики. При разработке прогноза экономического развития страны в обязательном порядке учитываются показатели, которые необходимо достичь экономике в определенные этапы времени, в частности, развитие рынка капиталов, развитие банковской и платежной систем, обеспечение устойчивости национальной валюты, увеличение спроса экономики на деньги и т.д. Главной целью денежно-кредитной политики является помощь экономике в достижении объема производства, характеризующегося полной занятостью, отсутствием инфляции и ростом. В 2019 г. в Беларуси обеспечение ценовой стабильности будет достигаться Национальным банком в рамках режима монетарного таргетирования и повышения экономической безопасности страны важной общегосударственной задачей является наращивание золотовалютного резерва, согласно Указу Президента Республики Беларусь «Об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2019 год».

Первой страной с зависимостью от поставки сырья от зарубежных стран, применившей инфляционное таргетирование на практике, стала Норвегия – государство, проводящее монетарную политику с использованием гибкого таргетирования инфляции и сумевшее добиться с его помощью положительных результатов. Начиная с 2001 г. В Норвегии объем счетов операций платежного баланса увеличился с 16,1% ВВП до 17,7% ВВП в 2008 г. Ценовая стабильность в стране была достигнута без увеличения вариации объемов выпуска. Практика Норвегии говорит, что регулирование инфляции и цен может привести к улучшению показателей экономического роста и производительности труда в краткосрочной перспективе, а лишь увеличение рабочих мест улучшит экономический рост в долгосрочной перспективе [8].

Инвестиционная политика. Определяет будущее страны в целом, отдельного субъекта хозяйствования и являются движущей силой в развитии экономики. Процедура формирования инвестиционной политики и механизм ее реализации представлены на рисунке. 1.

Рисунок 1 – Процесс проведения инвестиционной политики

Целью инвестиционной политики Республики Беларусь является обеспечение экономической стабилизации, положительной динамики устойчивого экономического развития, максимального привлечения в сферу инвестиционной деятельности национальных валовых сбережений и внешних инвестиций, а также поиск оптимального правового регулирования деятельности национальных и иностранных инвесторов.

Проведение инвестиционной политики в зарубежных странах можно отобразить на примерах Германии и Польши. В Германии особое внимание уделяется контролю и регулированию

инвестиционно-финансового рынка. Путем использования поддержки инвестиционной деятельности и национального экспорта осуществляется стимулирование прямых капиталовложений при прямом участии федеральных и земельных органов власти. Особое внимание при этом уделяется содействию мелкому и среднему бизнесу, обслуживанием которого занимается Федеральный банк. Польские СЭЗ занимают верхние строчки в международных рейтингах FDI Intelligence и важны для Республики Беларусь. Они созданы во всех регионах страны с поддержкой государства. В Республике Беларусь примером инвестиционной политики может являться стратегическая направленность развития ОАО «МТЗ», которая связана с модернизацией производства и подразумевает инвестирование средств в замену устаревшего оборудования, внедрения новых и прогрессивных технологий для роста мощностей и соответственно увеличения выпуска тракторов и машин.

Таким образом, для увеличения экономического роста и повышения конкурентоспособности среди стран в рейтинге CIP, необходимо проводить внедрение инноваций и инвестиций в предприятия. Использование фискальной и монетарной политики может поспособствовать регулированию цен и экономики страны. Необходимость внедрения инновационных изменений устанавливается формированием устойчивых конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу, а также созданием потенциала для будущего развития предприятий. В современных условиях международное положение отдельных стран и предприятий определяется интенсивностью применения достижений науки и техники, поэтому благодаря инновационным изменениям можно получать прибыль, создавать рабочие места и повышать престиж на международной арене. Инновации часто терпят неудачу, имеют риски, однако их внедрение позволит стране вывести предприятия на высокий уровень, способный соревноваться с другими странами.

Литература

1. Copmetitive Industrial Performance Index (CIP), Edition 2019 [Electronic resource]. – Mode of access: https://stat.unido.org/. – Date of access: 2.11.2019.

2. Новая европейская стратегия «Европа 2020» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eulaw.ru/content/novaya-evropejskaya-strategiya-evropa-2020/. – Дата доступа: 1.11.2019.

3. Рейтинг стран по уровню валового национального дохода на душу населения [Электронный ресурс]. – https://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info/. – Дата доступа: 11.10.2019.

4. Volkswagen презентовал новую стратегию развития [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.kolesa.ru/news/volkswagen-prezentoval-novuyu-strategiyu-razvitiya/. – Date of access: 11.11.2019.

5. Twain, M. Korzyści z wdrażaniainnowacji/ M. Twain – Rzeszów:Oswiata, 2015. – 24 c.

6. «Атлант» разрабатывает холодильник на солнечных батареях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://officelife.media/news/develops-atlant-refrigerator-solar-/. – Дата доступа: 11.11.2019.

7. Особенности бюджетно-налоговой политики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy-web.org/?p=179/. – Дата доступа: 11.11.2019.

8. Кондратов, Д.И. Денежно-кредитная политика в странах Европы. [Электронный ресурс] /Д.И. Кондратов // Научная электронная библиотека «Киберленинка». – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/denezhno-kreditnaya-politika-v-stranah-evropy/. – Дата доступа: 10.10.2019.

УДК 339.727.22, 338.36

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЕМКОСТИ И ИННОВАЦИОННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

METHODOLOGY OF ESTIMATION OF TECHNOLOGICAL CAPACITY AND INNOVATIVENESS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ATTRACTION IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Муха Денис Викторович

кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом инновационной политики ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси»
Mukha Dzianis, Ph.D in Economics, Associate professor, Head of innovation policy department of SSI «Institute of economics of the National Academy of Sciences of Belarus»
e-mail: mukha@economics.basnet.by

Аннотация. В статье исследованы методические подходы к оценке влияния прямых иностранных инвестиций на развитие технологической и инновационной сферы, проанализированы результаты передачи новых технологий в Беларуси посредствам привлечения прямых иностранных инвестиций, разработана методика оценки технологической емкости и инновационности прямых иностранных инвестиций, сформулирован комплекс практических рекомендаций по совершенствованию национальной инвестиционной политики в целях привлечения прямых зарубежных инвестиций в сферу технологий и инноваций Беларуси.

Ключевые слова. Прямые иностранные инвестиции, НИОКР, технологии, инновации, научные исследования и разработки.

Abstract. The article studies methodological approaches to assessing the impact of foreign direct investment on the development of technology and innovation sphere, analyzes the results of technology transfer in Belarus through attracting foreign direct investment, the methodology of estimation of technological capacity and innovativeness of direct foreign investments is developed, a set of practical recommendations for improving the national investment policy in order to attract foreign direct investment in the sphere of technologies and innovations of Belarus is formulated.

Keywords. Foreign direct investment, R&D, technology, innovation, research and development.

На современном этапе развития мировой экономики прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ) выступают наиболее важным каналом передачи новых технологий из более развитых в менее развитые страны. Передача технологий характеризуется как, возможно, наиболее важный канал, через который присутствие иностранных компаний может оказать позитивное влияние на национальную экономику, в том числе инновационную сферу.

В качестве стоимостного показателя привлечения новых технологий ряд исследователей, например В. Юрик [1], рекомендуют использовать величину технологических платежей за их привлечение в форме оплаты роялти и лицензионных платежей (плата нерезидентам за использование интеллектуальной собственности), а также покупки непроизведенных финансовых активов.

Показатели притока ПИИ и новых технологий представляются как потоки либо накопленные запасы на конец года по данным международной инвестиционной позиции в соответствии с данными платежного баланса. Ключевым показателем оценки влияния притока ПИИ на передачу новых технологий выступает уровень технологичности (технологической емкости) ПИИ, рассчитываемый как отношение платежей за новые технологии к притоку ПИИ на чистой основе.

По данным платежного баланса Республики Беларусь в среднем в 2012-2018 гг. плата

нерезидентам за использование интеллектуальной собственности составляла 154,6 млн долл. США, приобретение непроизведенных нефинансовых активов – 1,9 млн. долл. США. Как результат, ежегодные платежи за новые технологии оценивается в среднем в 2012-2018 гг. в размере 156,5 млн долл. США (табл. 1).

Таблица 1 – Оценка технологичности привлекаемых ПИИ в Республику Беларусь за 2012-2018 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	В среднем 2012-2018 гг.
1. Плата нерезидентам за использование интеллектуальной собственности, млн долл. США	106,8	145,1	237,3	132,7	125,7	157,1	177,3	154,6
на душу населения, долл. США	11,3	15,3	25,0	14,0	13,2	16,6	18,7	16,3
2. Приобретение непроизведенных нефинансовых активов	2,6	1,3	2,2	1,0	2,1	3,1	1,3	1,9
на душу населения, долл. США	0,3	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2
3. Платежи за новые технологии, млн долл. США (стр. 1 + стр. 2)	109,4	146,4	239,5	133,7	126,9	160,2	178,6	156,5
на душу населения, долл. США	11,6	15,5	25,3	14,1	13,4	16,9	18,8	16,0
4. Приток ПИИ, млн долл. США	1463,6	2246,1	1862,0	1652,3	1246,9	1276,3	1474,9	1603,2
на душу населения, долл. США	154,6	237,2	196,4	174,0	131,2	134,5	155,7	169,1
5. Технологичность ПИИ, % (стр. 3 / стр. 4 * 100)	7,5	6,5	12,9	8,1	10,2	12,6	12,1	9,4
Справочно: Численность населения на конец года, тыс. чел.	9463,8	9468,2	9480,9	9498,4	9504,7	9491,8	9475,2	9483,3

Примечание – Источник: составлено по данным платежного баланса Республики Беларусь.

В целом на протяжении последних лет в Беларуси отмечается рост технологичности ПИИ. По итогам 2018 г. данный показатель составил 12,1% (т.е. на 12 долл. привлеченных ПИИ приходится примерно 1 долл. на платежи за новые технологии), максимальное значение данного показателя зафиксировано в 2014 г. – 12,9%. Это свидетельствует о том, что, несмотря на снижение объемов притока ПИИ, растет в целом технологичность поступающих прямых инвестиций в экономику (рисунок 1).

Рисунок 1 – Динамика уровня технологичности ПИИ в Республике Беларусь в 2012-2018 гг.

Примечание – Источник: составлено по данным платежного баланса Республики Беларусь

Стоит отметить, что Беларусь уступает по уровню технологичности ПИИ многим другим странам региона, в частности, данный показатель (9,4%) практически в 3 раза ниже, чем в Словении (26,7%), в 2,4 раза – чем в Польше (22,8%), в 1,6 раза – чем в России (14,6%) (рисунок 2). При этом уровень технологичности ПИИ в Беларуси был выше некоторых стран-партнеров по ЕАЭС (Казахстана и Кыргызстана).

Рисунок 2 – Сравнение уровня технологичности ПИИ в Республике Беларусь и других странах в среднем в 2012-2018 гг., %

Примечание – Источник: собственная разработка

Другим наиболее важным видом прямого воздействия прямых инвестиций на технологии и инновации является финансирование национальных исследований и разработок в Беларуси со стороны зарубежных инвесторов.

Динамика финансирования научных исследований и разработок за счет средств иностранных инвесторов, включая кредиты и займы, в реальном выражении в целом в течение 2012-2018 гг. демонстрирует стабильный рост в отличие от общей динамики внутренних затрат на НИОКР. Так, по итогам 2018 г. по сравнению с 2012 г. средства иностранных инвесторов в объеме внутренних затрат на научные исследования и разработки увеличились на 70,5%, тогда как совокупные затраты на научные исследования и разработки – выросли всего на 13,2% (рисунок 3). Причем в последние годы наблюдался наиболее высокий рост финансирования национальных исследований и разработок со стороны зарубежных инвесторов.

Рисунок 3 – Динамика внутренних затрат на научные исследования и разработки и средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы, в финансировании внутренних затрат на научные исследования и разработки в Беларуси в реальном выражении в 2012-2018 гг.

Примечание – Источник: составлено по данным [2] и [3]

Для оценки инновационности ПИИ рассчитывается удельный вес научных исследований и разработок, финансируемых за счет средств иностранных инвесторов. Данный показатель в Беларуси является относительно невысоким. При этом доля финансирования научных исследований и разработок за счет средств зарубежных инвесторов в последние годы устойчиво увеличивается – с 9,5% в 2012 г. до 13,2% в 2018 г. В целом за исследуемый период данный показатель составил 12,3%, т.е. примерно каждая девятая научная разработка в Беларуси финансируется за счет зарубежных средств (табл. 2).

Таблица 2 – Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования в Республике Беларусь в 2012-2018 гг., в % к итогу

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	В целом 2012-2018 гг.
Объем финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
собственные средства	26,6	21,8	17,9	19,1	24,3	31,5	29,4	24,4
средства бюджета	43,6	47,6	48,0	44,7	44,0	41,8	40,8	44,4
средства внебюджетных фондов	0,3	0,7	1,2	1,3	0,7	1,1	1,0	0,9
средства иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	**9,5**	**7,9**	**12,4**	**12,7**	**16,6**	**14,1**	**13,2**	**12,3**
средства других организаций	19,8	14,9	20,4	22,2	14,1	11,3	15,4	16,9

Примечание – Источник: составлено по данным [2] и [3].

Схожие тенденции наблюдаются и в предпринимательском секторе: удельный вес затрат на научные исследования и разработки за счет средств иностранных инвесторов вырос с 10,1% в 2012 г. до 15,8% в 2018 г. (таблица 3).

Таблица 3 – Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования в Республике Беларуси в секторе коммерческих организаций (предпринимательском секторе) в 2012-2018 гг., в % к итогу

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	В целом 2012-2018 гг.
Объем финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
собственные средства	37,7	32,2	26,5	26,8	33,4	43,8	39,9	34,3
средства бюджета	29,6	31,5	32,7	31,3	31,8	27,9	26,9	30,2
средства внебюджетных фондов	0,3	0,9	1,3	1,2	0,7	1,4	1,2	1,0
средства иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	**10,1**	**8,4**	**15,5**	**14,4**	**19,5**	**16,1**	**15,8**	**14,3**
средства других организаций	21,9	16,3	24,0	26,3	14,2	10,3	15,9	18,4

Примечание – Источник: составлено по данным [2] и [3].

Данные тенденции свидетельствуют о ежегодном росте интереса со стороны иностранного капитала к белорусской отрасли научных исследований и разработок.

Обратная ситуация наблюдается в сфере финансирования технологических инноваций. В целом в течение 2012-2018 гг. удельный вес средств иностранных инвесторов в финансировании технологических инноваций в организациях промышленности составлял 9,2% всех расходов (максимум 16,5% в 2013 г.), снизившись до всего 2,8% в 2018 г. (табл. 4).

Таблица 4 – Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования в организациях промышленности в 2012-2018 гг., в % к итогу

Показатель	Организации промышленности							
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	В целом 2012-2018 гг.
Объем финансирования затрат на технологические инновации	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе за счет:								
собственных средств	48,0	50,3	54,1	67,3	50,2	49,4	53,5	53,3
консолидированного бюджета	6,6	7,6	7,6	3,1	23,0	18,0	8,8	10,7
из них инновационных фондов	3,5	2,5	3,7	2,3	3,5	5,9	6,3	4,0
бюджета Союзного государства	0,6	0,4	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3
внебюджетных фондов	0,0	0,4	0,4	0,2	0,3	0,1	0,4	0,2
кредитов и займов	29,0	24,0	26,0	19,1	23,7	24,1	33,9	25,7
иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	**15,6**	**16,5**	**11,2**	**9,7**	**0,8**	**7,7**	**2,8**	**9,2**
прочих	0,2	0,7	0,6	0,5	1,8	0,5	0,4	0,7

Примечание – Источник: составлено по данным [2] и [3]

Таким образом, для оценки технологичности и инновационности прямых иностранных инвестиций выделяется 3 основных показателя:

- технологическая емкость ПИИ:

$$ТЕ_{ПИИ} = \frac{ПНТ}{ПИИ} \times 100, \quad (1)$$

где $ТЕ_{ПИИ}$ – технологическая емкость ПИИ; *ПНТ* – платежи резидентов за новые зарубежные технологии; *ПИИ* – приток прямых иностранных инвестиций на чистой основе в экономику.

- удельный вес финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки за счет средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы:

$$ВЗНИР_{ИИ} = \frac{ИИ_{R\&D}}{ВЗНИР} \times 100, \quad (2)$$

где $ВЗНИР_{ИИ}$ – удельный вес финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки (далее – *ВЗНИР*) за счет средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы; $ИИ_{R\&D}$ – средства иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы, направленные на финансирование ВЗНИР.

- удельный вес финансирования затрат на технологические инновации за счет средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы:

$$ЗТИ_{ИИ} = \frac{ИИ_{ti}}{ЗТИ} \times 100, \quad (3)$$

где $ЗТИ_{ИИ}$ – удельный вес финансирования затрат на технологические инновации (далее –

ЗТИ) за счет средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы; $ИИ_{ti}$ – средства иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы, направленные на финансирование ЗТИ.

Для агрегированной оценки технологичности и инновационности прямых иностранных инвестиций нами разработана методика, в которой используется интегральный индекс, рассчитываемый на основе описанных выше частных показателей, характеризующих влияние ПИИ на развитие технологической и инновационной сферы принимающей страны.

Методология расчета интегрального индекса включает три этапа: использование методов нормализации и стандартизации исходных данных, определение удельных весов частных показателей и их агрегирование (рис. 4).

Рисунок 4 – Методология расчета интегрального индекса технологичности и инновационности ПИИ

Примечание – Источник: собственная разработка

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что наиболее достоверной при обобщенной оценке технологичности и инновационности ПИИ является версия расчета интегрального индекса, основанная на шкалировании исходных данных, присвоении равных удельных весов частным показателям, а также линейном агрегировании частных показателей.

Расчет интегрального индекса показал, что в целом за период 2012-2018 гг. технологичность и инновационность привлекаемых в Республику Беларусь ПИИ снизилась, что свидетельствует об уменьшении качества зарубежных инвестиций (таблица 5).

Таблица 5 – Оценка частных индикаторов для расчета интегрального индекса технологичности и инновационности ПИИ в Республику Беларусь в 2012-2018 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	В целом 2012-2018 гг.
	Фактические данные							
Технологическая емкость ПИИ, %	7,5	6,5	12,9	8,1	10,2	12,6	12,1	9,4
Удельный вес финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки за счет средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы, %	9,5	7,9	12,4	12,7	16,6	14,1	13,2	12,3
Удельный вес финансирования затрат на технологические инновации в промышленности за счет средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и	15,6	16,5	11,2	9,7	0,8	7,7	2,8	9,2

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	В целом 2012-2018 гг.
	Фактические данные							
займы, %								
	Стандартизированные значения							
Технологичность ПИИ, %	0,047	0,023	0,156	0,042	0,071	0,117	0,095	0,073
Удельный вес финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки за счет средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы, %	0,088	0,042	0,147	0,162	0,284	0,142	0,123	0,127
Удельный вес финансирования затрат на технологические инновации в промышленности за счет средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы, %	0,244	0,285	0,089	0,060	0,000	0,020	0,003	0,091
Интегральный показатель технологичности и инновационности привлекаемых ПИИ	**0,379**	**0,350**	**0,392**	**0,264**	**0,355**	**0,278**	**0,221**	**0,291**

Примечание – Источник: собственная разработка

На основании расчета интегрального индекса могут разрабатываться рейтинги стран по уровню технологичности и инновационности ПИИ. По результатам расчета составлен рейтинг стран региона, в котором Беларусь занимает одно из последних мест, в том числе уступая соседним государствам и партнерам по Евразийскому экономическому союзу (рис. 5).

Рисунок 5 – Рейтинг стран региона по уровню технологичности и инновационности ПИИ в целом за 2012-2018 гг., баллов (0 – минимальное значение, 1 – максимальное значение)

Примечание – Источник: собственная разработка

Полученные результаты свидетельствуют о необходимости совершенствования инвестиционной политики Республики Беларусь с целью повышения технологичности и инновационности привлекаемых ПИИ в национальную экономику.

Притоку новых современных технологий в страну может способствовать включение отечественных предприятий в технологические и производственные цепочки ведущих мировых многонациональных корпораций, обладающих передовыми технологиями, опытом, ноу-хау.

Для отраслей с сильными конкурентными позициями на рынке предлагается создание научно-исследовательского отдела (центра или лаборатории) на территории Беларуси с определенным минимальным размером инвестиций в исследования и проекты; трансфер технологий, приспособленных для использования местными предприятиями; взаимодействие с отечественными научно-исследовательскими институтами и учреждениями высшего образования, с малыми и средними предприятиями. При этом следует предоставлять дополнительные, сверхльготные условия для инвесторов в случае осуществления ими проектов в сфере НИОКР. В качестве конкретной меры для развития НИОКР со стороны иностранного бизнеса может выступать предоставление инвестиционных кредитов, которые дают инвесторам право на вычет инвестиционных расходов на создание научно-исследовательских центров и лабораторий из налогооблагаемого дохода вместо прямой уплаты налогов.

Для отраслей, производств и технологий, критических для национальной экономики, необходимо создание совместных предприятий и выделение акций в собственность зарубежных компаний для стимулирования передачи знаний и технологий от иностранных филиалов местным фирмам.

Ключевое условие – развитие человеческих ресурсов, научно-технического сотрудничества частных и государственных предприятий, наличие системы защиты прав интеллектуальной собственности [4].

Привлекать прямые инвестиции следует целенаправленно, только при наличии четкого плана развития конкретных отраслей и секторов экономики с акцентом на возможность передачи со стороны зарубежных инвесторов новых современных технологий и развитие внутренней инновационной деятельности.

Литература

1. Юрик, В. Роль прямых иностранных инвестиций и новых технологий в изменении структуры экспорта / В. Юрик // Банковский вестник. – 2014. – № 10. – С. 26–36.

2. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2018 году стат. бюллетень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2019. – 116 с.

3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2018: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2018. – 136 с.

4. Муха, Д.В. Роль прямых инвестиций многонациональных корпораций в развитии научно-технологической и инновационной сферы / Д.В. Муха // Банковский вестник. – № 7 (672). – 2019. – С. 55-69.

УДК 336.74

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF DIGITAL FINANCIAL INSTRUMENTS

Осмоловец Светлана Славомировна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры денежного обращения, кредита и фондового рынка, Белорусский государственный экономический университет
Osmolovets Svetlana, PhD in economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of money circulation, credit and stock market, Belarusian State Economic University
e-mail: swie1@inbox.ru

Аннотация. Криптовалюты и блокчейн являются основой цифровой экономики. В статье освещена динамика развития рынка криптовалют и основные подходы к его регулированию. Сделаны выводы о перспективах развития функций криптовалют на финансовом рынке.

Ключевые слова. Биткоин, блокчейн, денежная система, криптовалюта, функции денег, цифровая экономика.

Abstract. Cryptocurrencies and blockchain are the basis of the digital economy. The article highlights the dynamics of the cryptocurrency market and the main approaches to its regulation. Conclusions are made about prospects of development of cryptocurrencies functions in the financial market.

Keywords. Bitcoin, blockchain, monetary system, crypto-currency, functions of money, and the digital economy.

Особым маркером цифровизации экономики в целом и финансовой сферы в начале 2010-х годов стали блокчейн, криптовалюты и связанные с ними цифровые финансовые инструменты. Развитие регулирования криптовалют привело к формированию понятия цифровые финансовые активы. В проекте Закона Российской Федерации «О цифровых финансовых активах» предлагается следующее определение: цифровой финансовый актив – имущество в электронной форме, созданное с использованием шифровальных (криптографических) средств (токен, криптовалюта) [1]. В финансовой сфере для описания финансовых активов и обязательств используется понятие финансового инструмента. Финансовые инструменты – это активы и обязательства, а также долевые инструменты, возникающие на финансовом рынке на договорной основе в процессе образования, распределения и перераспределения финансовых ресурсов, обладающие денежной стоимостью и способностью генерировать будущие денежные потоки [2, с. 58]. Поскольку сделки с цифровыми финансовыми активами (криптовалютами) характеризуются: (1) переходом прав на токены; (2) финансовыми обязательствами; (3) отражаются в бухгалтерской отчетности организации, то в отношении цифровых финансовых активов уместно употреблять термин цифровые финансовые инструменты, в котором слово «цифровой» указывает на способ создания (технологическую составляющую данного инструмента). Цифровой финансовый инструмент – договор, возникающий на финансовом рынке в процессе совершения сделок с цифровыми финансовыми активами, обладающий денежной стоимостью и способностью генерировать будущие денежные потоки.

Рынок криптовалют фактически начал развиваться с 2009 г. Первой выпущенной на рынок криптовалютой стал биткоин. К настоящему моменту (октябрь 2019 г.) количество криптовалют составило 3047. На рынке криптовалют биткоин занимал за весь период своего существования доминирующие позиции. Его доля на рынке криптовалют составила в 2019 г. (по данным на 21.10.2019) 67% [3].

Рыночная капитализация криптовалют на сегодняшний день незначительна и не оказывает влияния на денежное обращение. Отношение совокупной денежной массы к ВВП в 2018 г. составляло 125% ВВП [4], отношение совокупной капитализации криптовалют к ВВП в тот же период не превысило 0,2% [5, 6]. В настоящее время отсутствует мировое признание криптовалют в качестве законного платежного средства. В разных странах существуют диаметрально противоположные точки зрения по поводу определения их правовой сущности. Наиболее распространенными подходами к определению сущности криптовалют являются: признание их товаром, собственностью (Сингапур, США, Израиль), платежным средством (Япония, США, Швеция, Германия), частными деньгами или финансовым инструментом (Германия) или ограничение их оборота (Китай) [7, с. 20-29]. В регулировании оборота криптовалют применяются: (1) нормы законодательства о ценных бумагах (США); (2) нормы, регулирующие бартерные сделки (Австралия, Израиль).

Инвестиции в криптовалюты сопряжены с высокими рисками, поэтому в странах, где осуществляется легальная торговля криптоактивами (США, Канада, страны Евросоюза, Южная Корея), вводятся требования обеспечения прозрачности сделок (лицензирование криптобирж, идентификация участников сделок). Ограничивается обращение анонимных криптовалют посредством введения регуляторных требований в отношении криптобирж [8].

Одной из идей возникновения криптовалют была замена кредитных денег виртуальными частными деньгами. Создание биткоина пришлось на период мирового финансового кризиса 2008 г., хаоса на финансовых рынках, что способствовало развитию данной концепции применения криптовалют. Однако на сегодняшний день криптовалюты не смогли заменить фиатные деньги. Так, криптовалюты самостоятельно не могут выполнять функцию меры стоимости, поскольку их курс выражается в фиатных валютах, в первую очередь в долларе США. Курс криптовалют чрезвычайно волатилен, криптовалюты ограниченно выполняют функцию средства накопления. Обращение криптовалют замкнуто рамками сети блокчейн, поэтому выполнение ими функций средства обращения и средства платежа ограничено как техническими возможностями сети блокчейн, так и законодательными ограничениями по приему к платежу криптовалют. Поэтому деньгами на данном этапе развития криптовалюты сложно признать.

Кроме того, идея замены децентрализованными криптовалютами, такими как биткоин, фиатных денег опровергается следующими аргументами. Во-первых, в разные исторические промежутки времени разнообразные формы денег выполняли свои функции. Чаще всего криптовалюты сравнивают с золотом, поскольку объем выпущенных криптовалют в децентрализованных системах блокчейн также ограничен, как и запасы золота. Однако применение золота в качестве обеспечения денег себя дискредитировало именно по причинам: ограниченность запасов, неравномерность их распределения среди стран-участниц Генуэзской валютной системы, не соответствие денежной массы производимым товарам и услугам. Во-вторых, множественность децентрализованных криптовалют и их клонируемость приведет к хаосу на финансовых рынках.

По мнению некоторых исследователей, сферы цифровых финансовых активов, криптовалюты в перспективе способны выполнять функции денег по техническим причинам: доверие к трансакциям, их прозрачность, безопасность хранения и передачи информации в системе блокчейн [9, с. 45].

Следует признать факт, что, несмотря на несомненное преимущество хранения и обработки операций в блокчейн, в этой системе отсутствует доверие между анонимными пользователями (например, в сети биткоин кошельки анонимны). Анонимность пользователей криптовалюты создает условия для манипулирования рынком. В частности, анализ рынка криптовалют выявил, что он не соответствует сильной форме информационной эффективности, а значит инвесторы, располагающие непубличной информацией, могут получить аномально высокие уровни доходности [10, с. 138]. На цену криптовалют большое значение оказывают информационные новости и заявления регулирующих органов. Так, прямые запреты на обращение криптовалют, сведения о возможном их использовании в нелегальной сфере, оказывают влияние на понижение их курса, а новости об их легализации и первичных размещениях токенов (ICO) положительно сказываются на их доходности [11]. На сегодняшний день рынок криптовалют является манипулиру-

емым рынком. Поэтому доверие к криптовалютам по причине верификации всех трансакций в системе и их прозрачности в публичных блокчейн-системах не может стать драйвером развития частных валют на этой основе.

При этом наблюдается успешное применение новых цифровых технологий и коммерческое использование токенов в случаях создания организованных систем, когда владелец системы блокчейн регулирует обращение токенов (эмиссия, применение в бизнес-процессах эмитента, выкуп). Блокчейн успешно применяется в системах государственного управления, в финансовой сфере для хранения и обработки финансовых операций (реестр банковских гарантий Национального банка Республики Беларусь, реестр операций на Немецкой фондовой бирже, предоставление кредитными учреждениями отчетности регулятору на базе блокчейн в Великобритании).

На рынке криптовалют в процессе эволюции токенов к 2019 г. сформировалось множество цифровых финансовых инструментов, формирующих инфраструктуру финансового рынка, в сущности своей представляющих контракты с встроенными механизмами их выполнения. Можно выделить некоторые из них, значимые для совершения финансовых операций. Во-первых, это токены различного назначения, содержащие в себе права на реальные финансовые или нефинансовые активы (права на долг, на долю в капитале, социальные права, права на управление).

В Интернет-источниках такие активы называют токенизированными активами. Под токенизацией актива подразумевается выпуск токена в системе блокчейн, обеспеченного реальным финансовым или нефинансовым активом (токенизация недвижимости, токенизация акций, токенизация облигаций, токенизация фиатной валюты). Если актив токенизирует его владелец (например, владелец недвижимости продает токенизированные права на недвижимость, или биржа обменивает собственные токены на фиатные валюты), то такой токен содержит в себе права на физически существующие активы и, в сущности своей, воспроизводит имущественные характеристики ценной бумаги.

Однако в случае токенизации активов, не принадлежащих эмитенту токенов, эмитируются токены, не связанные с реальным активом, представляющие собой спекулятивные цифровые единицы. Так, на белорусской криптовалютной бирже Currency.com предлагаются к продаже такие цифровые финансовые инструменты, как токенизированные акции, токенизированные индексы, токенизированные товары, покупка которых не ведет к переходу прав собственности на эти активы, не заканчивается поставкой реального финансового актива, а ведет к получению прибыли (убытка) в форме разницы в цене цифрового инструмента. Торговля такими токенами несет в себе высокие финансовые риски для инвесторов.

К цифровым финансовым инструментам на базе блокчейн относится ICO (первоначальное предложение токенов). Поскольку проведение ICO на внебиржевом рынке юридически не закрепляло за инвесторами гарантии возврата инвестиций, значительная доля размещений токенов была неудачной или мошеннической сделкой. Так, по данным исследования, проведенного в 2017 году, 81% ICO потерпели неудачу (проект не развивался, оказался неудачным) или были мошенническими [12].

Мошенничество в сфере ICO привело в ряде стран к регулированию этого процесса, повышению требований к инициаторам выпуска токенов с целью предупредить незаконные операции в данной сфере и привело к возникновению нового инструмента IEO (первичного размещения токенов через криптовалютную биржу). В 2018 году в мире было привлечено средств с помощью ICO на сумму 11,6 млрд долларов США, из них через криптовалютные биржи в процессе IEO привлечено 9,4 млрд долларов США или 93% собранных средств (274 ICO) [13]. Основным отличием IEO от ICO является: установление требований к компании, проводящей ICO, со стороны государственных органов, регулирующих финансовый рынок; листинг токенов на криптовалютной бирже; контроль за реализацией инвестиционного проекта эмитентом токенов со стороны криптобиржи.

Анализ рисунка 1 свидетельствует об активном привлечении средств с помощью ICO в проекты в трансакционных сферах: развитие платформ, банковское дело, финансирование проектов, развитие программного обеспечения, современные направления цифровизации (искус-

ственный интеллект и виртуальная реальность) и другие. В частности, 4,4 млрд долларов США было направлено на финансирование проектов в банковской сфере и инвестициях.

Рисунок 1 – Распределение проектов ICO по отраслям экономики, по состоянию на 2018 г., млрд долл. США [13]

ICO проводится в странах, где этот процесс регулируется со стороны государственных органов. В таких странах обращение токенов регламентировано законодательством о фондовом рынке. Так, в 2018 г. 13% ICO (по объему привлеченных средств) было проведено в Сингапуре, 11% - в США, 8% - в Великобритании [13]. В Сингапуре на токены и операции с ними распространяется законодательство о рынке ценных бумаг. В США также токены признаются ценными бумагами, а, следовательно, сделки с ними регулируются Комиссией по ценным бумагам и биржам США. Управление финансового надзора Великобритании (FCA) для ряда ICO также предусматривает возможность регулирования в рамках действующего законодательства в сфере ценных бумаг и фондового рынка [14, с. 165].

В системе ICO действует принципиально иная инфраструктура, чем при размещении ценных бумаг на фондовом рынке. Так, отсутствует депозитарий, расчеты с инвесторами ведутся напрямую через оператора криптоплатформы, в функции которого входит: размещение токенов, хранение токенов, выкуп токенов в оговоренные сроки, начисление дохода по токенам. Таким образом, из всей цепочки посредников фондового рынка, выполняющих узкие функции (размещение ценной бумаги, расчеты по сделкам, учет инвесторов, хранение ценных бумаг и соблюдение прав собственности на токены) остается всего один финансовый посредник – биржа или оператор криптоплатформы. Такая трансформация архитектуры финансового рынка, с одной стороны, декларируется как преимущество для инвесторов, с другой стороны, в отсутствии механизмов регулирования, создает пространство для манипулирования, как со стороны бирж, так и со стороны эмитентов токенов. Кроме того, возникают неурегулированные вопросы, касающиеся минимизации рисков инвесторов, в первую очередь, кредитного риска.

В Республике Беларусь процесс ICO не регулируется финансовыми органами и осуществляется через операторов криптоплатформ – резидентов ПВТ на основе Декрета Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 «О развитии цифровой экономики» [15].

С 01.11.2019 г. оператор криптоплатформы Finstore.by предлагает токены, выпускаемые от имени компании Белвест. Инициаторы ICO предлагают ставку в 5,15% для токенов в евро и 9% — в российских рублях при сроке размещения три года, стоимости токена 100 евро или 5 тыс. российских рублей. За 5 дней проведения ICO было размещено не более 2% токенов [16], что можно объяснить отсутствием полноценного раскрытия информации об эмитенте, гарантий погашения токенов. При отсутствии раскрытия информации и предоставления гарантий инвесторам все риски, в первую очередь, кредитные и рыночные (процентный и валютный риск) перекладываются на инвесторов.

Во-первых, компания-эмитент освобождается от обязанности раскрывать финансовую отчетность, что понижает ответственность эмитента перед инвесторами. Во-вторых, инвесторы несут валютные риски, поскольку размещение токенов, имеющих признаки долговой ценной бумаги, осуществляется в иностранной валюте по фиксированному курсу токена к стейблкоину оператора криптоплатформы. В-третьих, не ясно, как будут погашаться обязательства эмитента перед инвесторами в случае его банкротства.

В инфраструктуре рынка цифровых финансовых активов формируются центры кредитования и приема депозитов. Так, ставки по биткоин-депозитам колеблются в рамках от 0,38 до 6,2% [17].

Криптовалюты и токены функционируют обособленно от финансовой системы. Однако связи с финансовой системой создают классические деривативы на криптовалюты, такие как фьючерсы и на криптовалюты, криптовалютные инвестиционные фонды. Фьючерсные беспоставочные контракты были введены в декабре 2017 года на Чикагской товарной бирже CME и чикагской срочной бирже CBOE. С момента запуска в декабре 2017 года для фьючерсов CME Bitcoin требовалась начальная маржа в размере 44% от расчетной цены предыдущего дня, что свидетельствует о высокой оценке волатильности финансового инструмента Чикагской товарной биржей CME [18]. По состоянию на август 2019 г. среднесуточный объем торговли биткоин-фьючерсами на Чикагской товарной бирже составил 370 млн долларов США, среднедневное количество заключаемых контрактов - 7237 [19] .

На сегодняшний день биржа CBOE отказалась от выпуска этих фьючерсов, а на Межконтинентальной бирже (ICE) в сентябре 2019 г. выпущены поставочные фьючерсы на биткоин и разработана инфраструктура для торговли ими (специальный депозитарий Bakkt Warehouse), таким образом, расчет по фьючерсам осуществляется в криптовалюте биткоин. Цена исполнения фьючерсов привязана к ценам на биткоин на крупных регулируемых криптобиржах. Производные финансовые инструменты на криптовалюты также представлены на криптобиржах, а именно: биткоин-фьючерсы на платформах BitMEX, OKEx, Crypto Facilities и другие, опционы на биткоин – на бирже Deribit. Введение в финансовый оборот легальных производных финансовых инструментов на криптовалюты означает фактическое признание последних инструментом инвестирования.

Основу инфраструктуры рынка цифровых финансовых активов составляют криптовалютные биржи. На регулируемых рынках токенов и криптовалют на криптовалютные биржи возлагаются функции: организация торговли криптоактивами, ввод-вывод фиатных денег из криптобиржи, за маржинальные сделки, открытие криптовалютных кошельков, листинг криптовалют и иные операции. За совершаемые операции криптовалютные биржи получают достаточно высокое комиссионное вознаграждение, не предоставляя при этом инвесторам гарантий сохранности средств в электронных кошельках, гарантий исполнения биржевой сделки, качества организации торговли.

Рисунок 2 – Проблемы торговли на криптобиржах,
по данным опроса трейдеров в 2018 г. [20]

Так, по данным опроса инвесторов (рисунок 2), основными проблемами, связанными с функционированием криптобирж, являются высокие торговые сборы (37% опрошенных), безопасность (40%), недостаток ликвидности (36%), проблемы со службой поддержки (33%). Проблемы с безопасностью торговли подтверждаются ежегодными фактами взлома криптобирж. Так, в 2018 г. с криптобирж было украдено токенов на 950 млн долларов США [21]. Результатом деятельности криптобирж и операторов криптоплатформ является получение ими сверхприбылей. В частности, в 2018 году в условиях слабой активности рынка криптовалют прибыль ведущих криптобирж (Coinbase, Binance, Huobi) составила более 0,5 млрд долларов США (в расчете на каждую криптобиржу) [22]. Таким образом, цифровые технологии являются источником перераспределения капитала на финансовом рынке.

Анализ представленного материала позволяет сделать вывод о развитии рынка цифровых финансовых активов в соответствии с всеобщими законами самоорганизации социально-экономических систем [23, с. 44]. Самоорганизация — это динамическая способность системы направлять свое поведение, способность к самосохранению внутренней устойчивости при воздействии внешней среды, к самонастраиванию и самоизменению путем совместного синхронного действия качественно новых взаимосвязей между множеством элементов системы, запоминания и воспроизводства лучших реакций, необходимых для их успешного функционирования и трансформации ее структуры в сторону расширения и дальнейшего развития [24, с.70].

Процессы самоорганизации на рынке криптовалют были запущены с самого начала его возникновения в 2009 г. и выражались в:

формировании криптовалютных бирж, центров эмиссии токенов и правил торговли;

тенденциях развития институтов на рынке криптовалют, позволяющих снизить риски и неопределенность при торговле цифровыми финансовыми инструментами (биржи и развитие правил биржевой торговли, государственное регулирование, контроль за оборотом анонимных токенов);

выделении нескольких уровней системы цифровых финансовых активов. Самый низкий уровень составляет неорганизованный рынок криптовалют и сопутствующие ему анонимные биржи, следующий уровень образуют криптовалютные биржи, осуществляющие легальную торговлю и традиционные финансовые институты, использующие цифровые финансовые инструменты, высший уровень составляют нормы и правила, регулирующие обращение криптовалют.

Развитие самоорганизующихся систем подчинено нелинейной динамике, поэтому, в зависимости от заданных в системе параметров, существует множество вариантов развития инфраструктуры цифрового финансового рынка. В настоящее время государства наблюдают за развитием инфраструктуры криптовалют, однако очевидно, что этот рынок будет развиваться. Сценарии развития будут зависеть от степени участия государства в данном процессе.

Выводы. Рынок криптовалют в настоящее время не оказывает существенного влияния на мировое денежное обращение, однако новейшие цифровые технологии активно проникают в финансовую сферу, изменяя ее архитектуру. В регулировании криптовалют на мировом уровне отсутствует единый подход. В регулировании оборота криптовалют применяются: (1) нормы законодательства о ценных бумагах (США); (2) нормы, регулирующие бартерные сделки (Австралия, Израиль). Отсутствие единого подхода в регулировании оборота криптовалют на мировом рынке создают условия для манипулирования и незаконного перераспределения капитала.

Криптовалюты на основе децентрализованной системы блокчейн (биткоин) не смогут выполнять полноценно функции денег, как по техническим причинам (ограниченность эмиссии, волатильность курса, ограничение к приему платежей), так и по причине анонимности пользователей в сети. В такой системе невозможно поддерживать фиксированный курс криптовалюты, существует риск манипулирования им. Однако криптовалюты (токены), эмиссия которых регулируется собственником блокчейн, успешно могут применяться в финансовой и хозяйственной практике. В частности, блокчейн успешно применяется в системах государственного управления, в финансовой сфере для хранения и обработки финансовых операций.

В цифровой экономике в дополнение к традиционным формируются новые финансовые институты, способствующие обороту цифровых финансовых активов. Цифровой финансовый инструмент – договор, возникающий на финансовом рынке в процессе совершения сделок с цифровыми финансовыми активами, обладающий денежной стоимостью и способностью генерировать будущие денежные потоки. К цифровым финансовым инструментом можно отнести: криптовалюты, токены с закрепленными за ними правами, депозиты и кредиты в криптовалютах, производные финансовые инструменты, базисным активом которых выступает криптовалюта, криптовалютные инвестиционные фонды.

Характеристики цифровых финансовых инструментов обусловлены технологией их создания (свойствами блокчейн). Инфраструктура рынка токенов, выпускаемых в процессе ICO, характеризуется: (1) отсутствием классических посредников (биржа, депозитарий, клиринговая организация), гарантирующих сделку и права инвестора на токен, минимизирующих финансовые риски; (2) высокими финансовыми рисками (кредитный и рыночный риск); (3) отсутствием системы раскрытия информации на рынке токенов. Поэтому выпуск токенов в процессе ICO нуждается в надзоре регулирующих финансовых органов для предупреждения злоупотреблений на этом рынке, защиты прав инвесторов.

Рынок цифровых финансовых активов представляет собой динамическую систему, способную к самоорганизации. Процессы самоорганизации на рынке цифровых финансовых выражались в: формировании криптовалютных бирж и правил торговли; тенденциях развития финансовых активов посредников (бирж и криптоплатформ); выделении иерархических уровней системы цифровых финансовых активов (от децентрализованных криптовалют до легальных цифровых финансовых инструментов). Поскольку развитие самоорганизующихся систем подчинено нелинейной динамике, то, в зависимости от заданных в системе параметров, существует множество вариантов развития институтов финансового рынка в условиях цифровой экономики. Поэтому в сфере перераспределения денежных потоков с использованием цифровых инноваций необходимо активное государственное регулирование.

Литература

1. Законопроект «О цифровых финансовых активах» [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/content/document/file/ 48805/20180125_01.pdf. — Дата доступа: 25.10.2019.

2. Моради Сани, Н.П. Финансовые инструменты: теоретические подходы к определению их сущности // Банковский вестник. – 2018. –№ 6. – с. 52—58.

3. Percentage of Total Market Capitalization (Dominance) [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: – https://coinmarketcap.com/charts/. — Дата доступа: 25.10.2019.

4. Broad money (% of GDP) [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://data.worldbank.org/indicator/FM.LBL.BMNY.GD.ZS?view=chart. — Дата доступа: 25.10.2019.

5. GDP (current US$) [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD. — Дата доступа: 25.10.2019.

6. Total market capitalization [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://coinmarketcap.com/charts/. — Дата доступа: 25.10.2019.

7. Кузнецов, В.А. О подходах в международном регулировании криптовалют (Bitcoin) в отдельных иностранных юрисдикциях // Деньги и кредит. – 2016. – № 3. – С. 20—29.

8. Dash, Monero и Zcash: когда исчезнут анонимные криптовалюты [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: – https://letknow.news/publications/dash-monero-i-zcash-kogda-ischeznut-anonimnye-kriptovalyuty-31818.html. — Дата доступа: 25.10.2019.

9. Технология блокчейн: то, что движет финансовой революцией сегодня / Д. Тапскотт, А. Тапскотт; пер. с англ. К. Шашковой, Е. Ряхиной. – М.: Эксмо, 2017. – 448 с.

10. Столбов, М.И. К десятилетию рынка криптовалют: текущее состояние и перспективы // Вопросы экономики. – 2019. – № 5. – с. 136—148.

11. Auer, R. and Claessens, S. Regulating Cryptocurrencies: Assessing Market Reactions. BIS Quarterly Review September 2018. [Электронный ресурс]. – 2019. –Режим доступа: https://ssrn.com/abstract=3288097. — Дата доступа: 25.10.2019.

12. Новое исследование: 81% ICO — скам, только 8% токенов размещаются на биржах [Электронный ресурс]. –2019. – Режим доступа: https://bitnovosti.com/2018/03/29/novoe-issledovanie-81-ico-skam-tolko-8-tokenov-razmeshhayutsya-na-birzhah/. — Дата доступа: 25.10.2019.

13. ICO Market Analysis 2018 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://icobench.com/reports/ICO_Market_Analysis_2018.pdf. — Дата доступа: 25.10.2019.

14. Перцева, С.Ю. Современные тенденции развития рынка ICO / С.Ю. Перцева // Проблемы национальной стратегии. — 2018. —№6. — С. 161—168.

15. О развитии цифровой экономики. — Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 [Электронный ресурс]. – КонсультантПлюс. – 2018. – Дата доступа: 05.11.2019.

16. Белвест пока продал 2% токенов [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://officelife.media/news/13090-belwest-preparing-ico-on-cryptoperthite-holding-belveb/part4/. — Дата доступа: 25.10.2019.

17. CoinMarketCap добавил список процентных ставок по криптовалютным депозитам [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://forklog.com/coinmarketcap-dobavil-spisok-protsentnyh-stavok-po-kriptovalyutnym-depozitam/. — Дата доступа: 25.10.2019.

18. Geman, H., Price, H. Bitcoin Futures and Option Markets: Searching for Completeness [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://ssrn.com/abstract=3457167 . — Дата доступа: 25.10.2019.

19. Среднесуточный объем торгов bitcoin—фьючерсами на CME достиг рекордного уровня [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://bloomchain.ru/newsfeed/srednesutochnyj-obem-torgov-bitcoin-fyuchersami-na-birzhe-cme-v-mae-prevysil-500-mln/. — Дата доступа: 25.10.2019.

20. What are the biggest problems that cryptocurrency traders see in currently available exchanges? [Электронный ресурс]. –2019. – Режим доступа: https://www.statista.com/statistics/596462/biggest-problems-cryptoexchanges/. — Дата доступа: 25.10.2019.

21. Value of cryptocurrency theft worldwide from 2016 to 2018 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://www.statista.com/statistics/960226/theft-of-cryptocurrency-value. — Дата доступа: 25.10.2019.

22. Как и сколько зарабатывают криптобиржи [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://vc.ru/crypto/67067-kak-i-skolko-zarabatyvayut-kriptobirzhi. — Дата доступа: 25.10.2019.

23. Потапов, Г.П. Информационно—синергетическое моделирование социально—экономических систем: монография / Г.П. Потапов. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – 121 с.

24. Желаева, С.Э. Экономическое время в механизме самоорганизации экономической системы // Журнал экономической теории. — 2015. — № 1. — С. 69—75.

УДК 001.895

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ТРАНСФЕРА РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

R&D DELIVERABLES TRANSFER: INTERNATIONAL EXPERIENCE

Павлович Елена Леонидовна

заведующая сектором БелИСА

Иванов Вячеслав Федорович

кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник БелИСА

Обухов Александр Владимирович

старший научный сотрудник БелИСА

Elena Pavlovich, Head of Sector, BelISA
e-mail: pavlovich@belisa.org.by
Viacheslav Ivanov, PhD in Economics, Associate Professor, Leading Researcher, BelISA
e-mail: ivanovv@belisa.org.by
Alexander Obukhov, Senior Researcher, BelISA
e-mail: aleko@belisa.org.by

Аннотация. Представлен зарубежный опыт организации сетей трансфера технологий. Рассмотрены вопросы трансфера и коммерциализации результатов научно-технической деятельности, созданных в государственном секторе.

Ключевые слова. Открытые инновации, результаты научно-технической деятельности, трансфер, зарубежный опыт.

Abstract. The article provides a valuable information on international experience in organizing technology transfer networks, as well as the issues of transfer and commercialization of R&D deliverables in public sector.

Keywords. Open innovation, R&D deliverables, transfer, international experience.

В современных условиях основой динамичного развития экономики выступает инновационная деятельность, обеспечивающая уровень ее конкурентоспособности.

Использование концепции открытых инноваций является сейчас мировым трендом в сфере инновационного развития. В рамках модели открытых инноваций управление инновационной деятельностью нацелено, прежде всего, на результат, независимо от источника получения новшеств. Его задача – создание и использование знаний и компетенций, требуемых для получения новых либо усовершенствованных средств решения известных или неизвестных проблем, а также нахождения новых способов более полного удовлетворения потребностей. В этой связи, ключевой вызов для компаний – выявление новых актуальных идей, разрабатываемых сторонними организациями и обеспечение доступа к ним.

В итоге компании, практикующие стратегию открытых инноваций, не просто используют необходимые знания, но и налаживают связи с исследовательскими коллективами из научных организаций и вузов, влияя на их деятельность. Получая результаты научно-технической деятельности из внешних источников, компании используют их при создании новых знаний и коммерческой продукции [1, с.72].

Открытые инновации – это в значительной мере вопрос коммуникации организаций с внешней средой. В рамках открытых инноваций весьма часто используется понятие «трансфер технологий». В Беларуси термин «трансфер технологий» определен в Законе Республики Бела-

русь от 10.07.2012г. № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» как «комплекс мероприятий, направленных на передачу новшеств из сферы их получения (разработки) в сферу практического использования» [2].

В зарубежных странах все более важную роль в процессе реализации результатов научно-технической деятельности в рамках модели открытых инноваций играют центры трансфера технологий. При всем разнообразии названий - центры (офисы, агентства) трансфера технологий, офисы (отделы, бюро) лицензирования или патентования и т.д. - их основной функцией является обеспечение участников инновационных процессов всеми необходимыми услугами для реализации их потенциала и развития инновационных возможностей по принципу «одного окна».

Первые такие центры в их современном понимании появились в Европе и США в сороковых–пятидесятых годах прошлого века с целью обеспечения коммерциализации военных технологий и технологий двойного предназначения путем создания на их основе широкого спектра продукции гражданского назначения. Широкое развитие этой организационной формы произошло в 80-90-е годы прошлого века с принятием в целом ряде стран законов, предоставивших университетам права на разработки, созданные за счет государственного финансирования [3, с. 114].

В последние годы наметился процесс объединения центров трансфера технологий, как автономных, так и созданных на базе университетов, лабораторий и технопарков, в региональные, национальные и межгосударственные сети трансфера технологий. Подобные сети представляют собой альянсы различных организаций, что позволяет обеспечивать концентрацию информационных ресурсов и повышать коммерческую эффективность посреднической деятельности в сфере трансфера (передачи) технологий. Эти сети не только помогают компаниям разместить информацию о научно-технической разработке, но и сопровождают ее на всех этапах трансфера технологий, оказывая содействие при проведении маркетинговых исследований, поиске партнеров, подготовке бизнес-планов, оформлении соглашений и т.д.

Одной из первых таких сетей стала созданная в США, в соответствии с Законом 1986 г. о передаче технологий, Национальная сеть трансфера технологий, состоящая из головного Национального центра передачи технологий (NTTC) и шести расположенных в разных частях страны региональных Центров передачи технологий (RTTCs) [3, с.117].

Концепция сетевого взаимодействия для продвижения процесса передачи результатов научно-технической деятельности поддержана и в других странах, в частности, в Европе, где сети трансфера технологий были признаны одним из основных инструментов европейской инновационной политики.

В настоящее время в мире существует ряд сетей трансфера технологий, которые решают, в целом, схожие задачи, состоящие в следующем: трансфер (передача) технологий между научным сектором и компаниями, а также внутри промышленного сектора; поиск партнеров для осуществления кооперации в проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, внедрения новых наукоемких технологий [4].

Деятельность членов сети трансфера технологий направлена на поиск партнеров и установление технологического сотрудничества между заинтересованными сторонами (продавцом и покупателем технологии) с целью осуществления дальнейшей коммерциализации технологий. Технологические запросы и предложения партнеров и клиентов сети, как правило, представлены в виде структурированных анкет (профилей). Профили позволяют потенциальным партнерам получить первичные представления о предлагаемой или искомой технологии, ее коммерческих аспектах, научно-техническом уровне, основных преимуществах, правах на интеллектуальную собственность и предлагаемых условиях сотрудничества.

В целом для осуществления поиска партнеров и продвижения технологической информации в сети используются такие инструменты, как:

база технологических запросов и предложений;

технологический аудит – проверка предложений (запросов) на готовность к трансферу;

веб-сайт сети – информационный ресурс, на котором представлена база технологических запросов и предложений сети;

периодическая рассылка информации о деятельности сети и новых профилях;

сетевое взаимодействие с членами и партнерами сети.

Клиентами сетей трансфера технологий обычно становятся компании бизнеса, академические и отраслевые научно-исследовательские институты, университеты, частные лица, осуществляющие продвижение технологической информации и поиск партнеров.

Рассмотрим опыт организации ряда сетей трансфера результатов научно-технической деятельности.

Европейская сеть поддержки предпринимательства и инноваций (Enterprise Europe Network – EEN) [5]. Она насчитывает более 600 партнерских организаций в 51 стране (из них 23 страны не являются членами ЕС) с более чем 4000 экспертов.

Цель деятельности сети - повышение конкурентоспособности компаний, путем оказания практической поддержи (услуг) по расширению их деятельность за национальные границы и повышение их инновационности. Поддержка компаний осуществляется в рамках оказания им следующих видов услуг: трансфер технологий; вовлечение компаний в программы поддержки научных исследований и разработок; использование специализированной информационно-технологической платформы (Merlin) и др.

Платформа (Merlin) была создана для поддержки поиска партнеров по технологической кооперации: в базе платформы доступны более 35000 актуальных профилей (запросов и предложений).

В рамках стратегии социально-экономического развития ЕС на 2014-2020 годы и ее составной части – стратегии научно-технологического развития HORIZON 2020, сеть EEN рассматривается как ключевой элемент инфраструктуры поддержки научных исследований и инноваций.

Российская сеть трансфера технологий (Russian Technology Transfer Network – RTTN) [6]. Она объединяет организации инновационной инфраструктуры, специализирующиеся в сфере трансфера и коммерциализации технологий. Разработанная сеть ставит своей целью содействие развитию инновационного бизнеса и коммерциализации наукоемких технологий.

При создании сети RTTN реализовано несколько базовых принципов:

единство форматов. Технологическая информация, которой обмениваются между собой центры трансфера технологий, представляется в едином формате;

совместимость с EEN. Методология работы и форматы представления технологических запросов (предложений), используемые в сети RTTN, совместимы с форматами и методологией европейской сети EEN. Это позволяет эффективно осуществлять обмен технологической информацией с европейскими центрами – участниками EEN;

контроль качества входной информации. Правом занесения информации в базу данных обладают обученные и сертифицированные члены сети, которые несут ответственность за содержание и качество своих данных. Предложения размещаются в базе после того как они пройдут технологический аудит.

База данных сети содержит следующие заявки (профили): технологические предложения; технологические запросы; предложения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; запросы на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В настоящее время ведутся работы по *созданию Евразийской сети трансфера технологий (ЕСТТ)* [7]. Целью создания евразийской сети является объединение усилий государств, бизнес-сообществ и научно-экспертных сообществ государств ЕАЭС для стимулирования инновационных процессов путем трансфера технологий между промышленными предприятиями, научными организациями и высшими учебными заведениями.

Основными задачами ЕСТТ являются: продвижение инноваций в государствах ЕАЭС, содействие в передаче заинтересованным пользователям результатов интеллектуальной деятельности, а также прав на их использование с целью последующего внедрения и коммерциализации; выявление и формирование заинтересованности пользователей в технологическом сотрудничестве и оказание им содействия в преодолении барьеров, связанных с реализацией проектов по трансферу технологий в рамках ЕАЭС.

Для решения указанных задач реализуется процесс трансфера технологий, основными эта-

пами которого являются:

оценка потенциала пользователя для осуществления межгосударственного трансфера технологий;

идентификация технологических запросов и предложений, их описание и внесение в единый реестр;

проведение переговоров и заключение соглашений о трансфере технологий;

реализация проектов по трансферу технологий в рамках ЕАЭС.

В целом ЕСТТ – это одна из форм продвижения инноваций в государствах ЕАЭС, инструмент для передачи результатов интеллектуальной деятельности, а также прав на их использование, между организациями или физическими лицами с целью их последующей коммерциализации.

Представляет интерес зарубежный опыт трансфера и коммерциализации результатов научных исследований, созданных в государственном секторе [1, с. 76].

Коммерциализация государственных результатов научных исследований и разработок является одной из центральных задач национальной научно-технической политики и одновременно – ключевой функцией государственных научных организаций и университетов, наряду с обучением и распространением знаний. Именно из государственного сектора науки вышли такие распространенные сегодня инновации, как методы рекомбинации ДНК, глобальная система позиционирования (GPS), формат цифрового кодирования звуковой информации (MP3) и технологии распознавания голоса. В некоторых случаях такие результаты оказывались побочными продуктами фундаментальных исследований, не преследовавших коммерческих целей. Связь между рыночными технологиями и государственной наукой подтверждается и данными о научных первоисточниках многих патентов в сфере нано-, био-, информационных и коммуникационных технологий.

Знания и результаты, полученные государственной наукой, распространяются по разным каналам – мобильность академического персонала, научные публикации, конференции, контракты с промышленностью, лицензирование университетских изобретений. В связи с растущим интересом к результатам научно-технической деятельности в государственном секторе, прежде всего, финансируемым государством, на повестку дня вышел вопрос о расширении доступа к ним. Была поставлена задача упрощения доступа к результатам государственных научных исследований.

Открытый доступ к информации о результатах научно-технической деятельности подразумевает наличие соответствующей инфраструктуры. Развитие информационно-коммуникационных технологий позволило создавать интернет-платформы в дополнение к существующим инновационным центрам. Так, во Франции Ассоциация центров трансфера технологий (French Technology Transfer Offices Association) и Национальное агентство финансирования инноваций (French National Innovation Financing Agency, OSEO) создали единую платформу (France Technology Transfer Platform), предназначенную для демонстрации и продвижения в корпоративный сектор технологий, созданных научными организациями и университетами за счет государственных средств.

Управление научно–технологической политики (Office of Science and Technology Policy) Администрации Президента США в начале 2013 года рекомендовало всем федеральным ведомствам упростить для широких кругов возможность ознакомиться с результатами исследований в цифровом формате.

Адаптация современного зарубежного опыта трансфера результатов научно-технической деятельности является одной из актуальных задач обеспечения инновационного развития экономики Беларуси.

Литература

1. Сервантес, М. Коммерциализация научных исследований в государственном секторе по модели «открытых инноваций»: новые тенденции / М. Сервантес, Д. Майсснер // Форсайт. – 2015. – №3. – С. 70–81.

2. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 10.07.2012г. № 425-З // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «Юр-

Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
3. Жарова, Е.Н. Анализ зарубежного опыта развития трансфера технологий в научно-образовательной сфере / Е.Н. Жарова, А.В. Грибовский // Вестник Волжского ун-та им. В.Н. Татищева. – 2016. – Т.2, №3. – С.113–120.
4. Мартынов М. В., Сафонов А. А, Увайсов С. У. Сети трансфера технологии в мировом технологическом обществе [Электронный ресурс]. –Режим доступа: https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/s1drqj99dt/di-rect/69458914. – Дата доступа: 30.10.2019.
5. Европейская сеть поддержки предпринимательства (Enterprise Europe Network) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Справка о Европейской сети поддержки предпринимательства.pdf. – Дата доступа: 05.11.2019.
6. Российская сеть трансфера технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rttn.ru/about-the-network. – Дата доступа: 06.11.2019.
7. О концепции создания и функционирования евразийской сети трансфера технологий [Электронный ресурс]: Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 30.03.2018 №23 // Консультант-Плюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

УДК 336 (476)+339.72 (476)

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

THE ROLE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN STIMULATING ECONOMIC GROWTH

Попкова Анна Станиславовна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий сектором денежно-кредитной политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Popkova Anna, PhD in Economics, Associate professor, head of the Monetary Policy sector
e-mail: LevsAnn@tut.by

Аннотация. В статье рассматриваются параметры прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2020 год. Дана оценка выбранной стратегии развития страны. Определены внутренние и внешние факторы, препятствующие росту белорусской экономики. Особое внимание уделяется социальному предпринимательству как возможному направлению стимулирования инвестиций и экономического роста. Сделаны предложения по применению эффективных схем привлечения ресурсов в национальную экономику.

Ключевые слова. Экономический рост, инвестиции, экспорт, социальное предпринимательство, государственный долг.

Abstract. The article considers the parameters of the forecast of social and economic development of the Republic of Belarus for 2020. The assessment of the chosen strategy of development of the country is given. Internal and external factors impeding the growth of the Belarusian economy are identified. Special attention is paid to social entrepreneurship as a possible direction to stimulate investment and economic growth. Proposals for the use of effective schemes to attract resources to the national economy are made.

Keywords. Economic growth, investment, exports, social entrepreneurship, public debt.

На современном этапе развития экономики существует объективная необходимость в поиске новых источников экономического роста при обеспечении макроэкономической стабильности. Отсутствие экономического роста является проблемой, так как люди хотят иметь более высокий уровень жизни и потребления. Однако не стоит отождествлять экономический рост и

благосостояние страны. Ключевое значение имеют не абсолютные темпы увеличения валового внутреннего продукта, а характер роста, который сопровождался бы повышением доходов населения, стабильностью цен и курса национальной валюты и не нарушал равновесия платежного баланса. Важно понимать, каковы затраты на экономический рост и насколько долгосрочными будут достигнутые результаты. Умеренный, но стабильный рост является более предпочтительным для страны, чем более быстрый рост, который может впоследствии привести к кризисным явлениям.

Экономическому росту содействуют два основных фактора: либо увеличение количества ресурсов (трудовых, денежных, природных и др.), либо повышение эффективности уже имеющихся за счет повышения производительности труда, совершенствования системы регулирования и управления и т.д. Долгосрочный качественный экономический рост зависит от эффективности инвестиций, возможности и способности экономических агентов повышать производительность факторов производства. Лауреат Нобелевской премии Р. Солоу рассматривал развитие американской экономики в период 1909-1949 гг. и пришел к выводу, что из 2,9% среднегодового темпа прироста выпуска 0,32% были связаны с накоплением капитала, 1,09% дало увеличение затрат труда, но большая часть - 1,49% была обеспечена за счет научно-технического прогресса.

31 октября 2019 г. Президентом Республики Беларусь подписан Указ № 401 «О параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2020 год». Данным Указом определены следующие ключевые показатели эффективности работы Правительства на 2020 год: валовой внутренний продукт (ВВП) – 102,8%, производительность труда по ВВП – 102,6%, экспорт товаров и услуг (в процентах к 2019 году) – 103,6%, реальные располагаемые денежные доходы населения – 102,4%, сальдо внешней торговли товарами и услугами к ВВП – 1%; прямые иностранные инвестиции на чистой основе –1,7 млрд долл.

Планируется, что прогнозный показатель по росту ВВП будет выполнен в основном за счет внешнего спроса (1,5% ВВП). Для обеспечения данного индикатора необходим прирост экспорта не менее 3,6% причем не за счет ценового фактора, а преимущественно за счет наращивания физических объемов поставок. Надо отметить, что стратегию наращивания экспорта очень сложно реализовать в современных условиях замедления темпов роста мировой торговли.

Согласно новому прогнозу ВТО, рост торгового оборота в 2019 году составит всего 1,2%, хотя еще в апреле прогнозировалось увеличение на 2,6%. Среди причин спада — негативное влияние пошлин КНР и США, а также снижение темпов роста глобальной экономики и неопределенность из-за выхода Великобритании из ЕС. На 2020 год эксперты ВТО предсказывают увеличение объема торговли в 2,7%, хотя в апреле ожидали роста в 3% [1].

Мировая торговля столкнется с ощутимыми трудностями в 2020 году как из-за торговых барьеров, так и из-за возросшей экономической и политической неопределенности. Существующие риски могут негативно сказаться на состоянии объемов экспортно-импортных операций Беларуси и привести к замедлению промышленной динамики в стране.

Среди стран – торговых партнеров Беларуси нет быстрорастущих экономик. Например, в России по оценкам рейтинговых агентств ожидается небольшое ускорение экономического роста до 1,5-2% (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Оценка ВВП России на 2019-2020 год

Организация	2019	2020
Moodis	1,2	1,5
Fitch	1,2	1,9
МВФ	1,1	1,9
Всемирный банк	1	1,7
ОЭСР	0,9	1,6
Банк России	0,8-1,3	1,5-2,0
Министерство экономики	1,3	1,7

Источник: Bloomberg

Возможности роста экономики России ограничены на фоне умеренно жесткой монетарной политики, жесткой бюджетно-налоговой политики, низких темпов роста реальных заработных плат, а также падения инвестиционной активности. Кроме того, в России активно создаются импортозамещающие производства, которые сокращают потребности страны в белорусских товарах.

Например, за последние годы в приграничных областях России создан ряд крупных производств, дублирующих белорусские промышленные предприятия деревообработки и легкой промышленности и др. В частности, можно отметить наращивание мощностей по производству ДСП и ввод производства МДФ-плит на «Игоревском деревообрабатывающем комбинате» в Смоленской области, трикотажное производство компании «БТК-групп» в Тульской области, производство зерноуборочных комбайнов фирмы CLAAS в Краснодарском крае. Планируется ввод новых дублирующих производств по выпуску колесных тракторов, лифтов, химических волокон, металлообрабатывающих станков, кормоуборочных комбайнов и др. [2]. Таким образом, проблема диверсификации белорусского экспорта стоит сегодня очень остро.

Особое внимание необходимо обратить на экспорт высокотехнологичных услуг, которые позволяют добиться высоких показателей экспортной добавленной стоимости на одного работника и потребляют минимум промежуточных товаров. ИТ-сектор может стать новой точкой роста белорусской экономики. Следует особо отметить, что организации информации и связи обеспечили половину прироста всего ВВП за январь-сентябрь 2019 г. (+0,5 п.п.). При этом их доля в структуре ВВП составила всего 6,1%. Очевидно, что развитие данного сектора в экономике имеет большие перспективы. Для сравнения: в структуре ВВП лидирующие позиции занимает обрабатывающая промышленность (21,6%), но вклад в ВВП всего 0,13%.

На данном этапе сохраняются внутренние и внешние факторы, препятствующие росту белорусской экономики**:**

1) риски глобальной рецессии в мировой экономике;

Справочно: Международный валютный фонд ухудшил прогноз роста мировой экономики в результате торговых споров до 3% в 2019 году и до 3,4% в 2020 году. Всемирный банк прогнозирует замедление роста мировой экономики в 2019 году до 2,6%, а в 2020 году небольшой прирост до 2,7%.

Опубликованные до настоящего времени в этом году данные ВВП свидетельствуют о более низкой, чем ожидалось, мировой экономической активности. Уровни инвестиций и спроса на потребительские товары длительного пользования практически во всех странах являются пониженными, поскольку компании и домашние хозяйства продолжают ограничивать свои долгосрочные расходы. Соответственно, динамика мировой торговли, большую долю в которой составляют продукция машиностроения и потребительские товары длительного пользования, остается инертной [3].

2) падение нефтяных котировок;

Справочно: Руководители крупнейших нефтетрейдеров в мире — Trafigura, Vitol и Gunvor — прогнозируют снижение цен на нефть в 2020 году в связи с ростом предложения и замедлением спроса. По их оценке цена барреля нефти марки Brent не поднимется выше 60 долл. [4]. В МВФ считают, что в 2020 году баррель сорта Brent в среднем будет котироваться на уровне 57,94 доллара на фоне замедления мировой экономки. Более низкую стоимость барреля относительно прежних прогнозов назвала в начале ноябре и Еврокомиссия - 57,4 доллара в 2020 году.

Основные негативные последствия снижения нефтяных котировок – снижение спроса на белорусскую продукцию в России и снижение объемов производства в Беларуси.

3) прекращение косвенной поддержки, которую Беларуси оказывала Россия.

Справочно: В совокупности потери экономики Беларуси от реализации российского налогового маневра в ближайшие шесть лет оцениваются на уровне 10,2 млрд долл.

Без компенсации издержек от налогового маневра рост белорусской экономики может замедлится до уровня ниже 2%, дефицит счета текущих операций может увеличиться и потребуется дополнительная консолидация бюджета. Отсутствие такой компенсации является основным риском для белорусской экономики в настоящее время.

4) рост долговых обязательств.

Беларуси приходится занимать средства на внешних рынках для рефинансирования государственного долга. Значительный рост государственного долга Республики Беларусь в последние годы был обусловлен в первую очередь реализацией ряда инвестиционных проектов, а также мерами по стабилизации экономики. Однако уже к 2017 году ресурс стимулирования роста ВВП за счет государственных заимствований был практически исчерпан, поскольку уровень госдолга приблизился к предельным значениям показателя экономической безопасности (39,1% к ВВП на 1 января 2018 г.). В дальнейшем были приняты меры по снижению уровня госдолга: было произведено досрочное погашение наиболее дорогостоящих обязательств, снижены процентные ставки по наиболее дорогостоящим выпускам государственных облигаций, ужесточены подходы по привлечению государственных кредитов на цели проектного финансирования и др. И данная работа продолжается.

Справочно: Накопленные долговые обязательства обуславливают достаточно напряженный график платежей. В 2020-2021 годах долговые выплаты оцениваются: в 2020 году – 3,9 млрд долл., в 2021 году – 3,7 млрд долл. [5].

Беларусь пока не получила седьмой транш кредита Евразийского фонда стабилизации и развития на 200 млн долларов, зато привлекла кредит у Шанхайского филиала Банка развития Китая 3,5 млрд юаней, что составляет более 500 млн долларов. Высокая доля государственного долга в иностранной валюте снижает объемы бюджетных ресурсов, которые могли бы быть направлены на финансирование национальной экономики. Сегодня стоит сложная задача поиска недорогих источников несвязанных кредитных ресурсов для рефинансирования долга.

Наиболее благоприятным способом привлечения ресурсов для стимулирования экономического роста могло бы стать привлечение иностранных инвестиций для предпринимательских проектов. Особое внимание при стимулировании предпринимательской активности следует уделить социальному предпринимательству. Согласно определению Business School (Оксфорд) социальное предпринимательство сочетает инновации, изобретательность и возможности для решения социальных и экологических проблем. Социальные предприниматели создают коммерческие и некоммерческие компании, которые оказывают влияние на изменение процессов, вызывающих деградацию человека или окружающей среды [6]. Социальные предприятия при своем функционировании вынуждены искать новые подходы и применять гибридные модели, которые позволяют им получать доход и оказывать социальное воздействие на общество. Их полезный эффект заключается в вовлечении потребителей в процесс трансформации национальной системы и создании мультипликационного эффекта в экономике.

Инновации в организации социального предпринимательства заключаются в построении гибридной модели, позволяющей эффективно сочетать коммерческую и благотворительную деятельность. Они учитывают спектр использования социальных сетей, способы привлечения первоначального капитала, состав команды сотрудников и волонтеров, взаимоотношения с наемными работниками, признание идей компании в обществе, управленческий опыт промоутеров проекта, востребованность услуги на рынке. Социальные предприятия активно применяют кластерный подход при организации, который обеспечивает более высокую вероятность выживания. В коммерческом секторе лицензирование и франчайзинг являются распространенными формами, позволяющими компаниям активно привлекать ресурсы.

Социально ориентированные инвестиции являются модным трендом мировой экономики и позволяют активно привлекать ресурсы с мирового рынка капиталов. Инновационные подходы проявляются в формировании схем финансирования социальных проектов, которые могут сочетать в разных формах благотворительные пожертвования и доходы от продаж, а также поддержку в натуральной форме. В ряде стран выпускаются так называемые облигации социального воздействия (SIBs), которые позволяют привлекать ресурсы развитых стран мира. В США очень популярны зеленые облигации, доходы от которых направляются на финансирование экологических проектов. В Австралии существует программа грантов социального предпринимательства. Перспективно использование действующих цифровых платформ, где можно найти средства для социальных проектов за вознаграждение или на безвозмездной основе. Сегодня социальные предприятия могут активно собирать пожертвования и инвестиции через онлайн-платформы (Kiva, BuzzBnk, Kickstarter и

др.). Такого рода инвестиции могли бы способствовать экономическому росту в Республике Беларусь.

Долгосрочные темпы экономического роста определяются совокупной производительностью основных факторов производства: труда, капитала и технологий. Повышение производительности возможно лишь при реализации эффективных инвестиционных проектов, направленных на внедрение новых инновационных технологий производства товаров и услуг. Ключевой вопрос заключается в поиске приемлемых по стоимости источников финансирования и применении эффективных схем по привлечению ресурсов и их рациональному использованию.

Для этого предлагается ряд новых финансовых инструментов и институтов:

- внедрение в практику секьюритизированных портфелей кредитов малому и среднему бизнесу. Данный механизм предполагает выпуск ценных бумаг, под залог которых банки могут получить соответствующее финансирование в Национальном банке. Таким образом через предлагаемый эффективный механизм регулятор может взять на себя обязанность по стимулированию инвестиционной активности реального сектора экономики;

- для развития высокотехнологичного сектора в экономике, ускорения темпов институциональных преобразований, реализации инновационного потенциала целесообразно создание инвестиционного фонда на основе государственно-частного партнерства для проектов социального предпринимательства. Формами государственной поддержки могут быть прямое софинансирование проектов, участие в акционерном капитале специализированной проектной компании, предоставление государственных гарантий [7]. Основное направление деятельности фонда – финансирование эффективных инвестиционных проектов, при котором источником обслуживания долговых обязательств являются денежные потоки, генерируемые объектом.

- сокращение бюджетных ресурсов по льготным программам кредитования жилья возможно за счет развития арендного сегмента рынка недвижимости и строительства доходных домов частными компаниями, а также внедрения механизма накопительной ипотеки.

- создание системы индустриальных парков на площадях неэффективно используемого государственного имущества. В Беларуси целесообразно развивать производства с минимальным потреблением промежуточных товаров, с максимально возможным использованием местных источников сырья, а также производство услуг. Считаем целесообразным учитывать показатель импортоемкости вновь создаваемых производств и установить предельное значение данного показателя как ограничительного критерия для принятия инвестиционных решений.

- создание инвестиционного супермаркета как многофункционального бизнес-центра, где сконцентрированы инвестиционные предложения всех отраслей экономики. Отличительной особенностью инвестиционного супермаркета является предложение уже готовых, тщательно проработанных инвестиционных проектов. В Беларуси возможны три варианта организации подобных структур. Первый вариант предполагает организацию такого центра на территории какого-либо убыточного завода или предприятия, располагающего свободной, неэффективно используемой площадью. Возможно также использование территории уже построенных современных бизнес-центров. И третий вариант предполагает строительство нового инвестиционного супермаркета по специальному проекту. К организации инвестиционного супермаркета могут быть привлечены ведущие банки Беларуси, страховые и лизинговые компании, нотариальные конторы, инвестиционные фонды и др.

- формирование системы довенчурного финансирования инновационных проектов и рынка венчурных инвестиций. Такая система предполагает создание таких структур как бизнес-ангелы (это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании на самых ранних стадиях развития), проведение инновационных форумов с участием международных организаций, а также организацию венчурных компаний, в том числе и на основе ГЧП.

Для экономического роста необходимо развитие новых востребованных идей и их воплощение в реальном секторе экономики. Многие инвестиционные фонды и финансовые институты сегодня меняют свои стратегии в пользу проектов социального предпринимательства. Структура функционирующих инвестиционных портфелей трансформируется в сторону увеличения доли социаль-

но-преобразующих инвестиций. Все больше инвесторов вкладывают свои капиталы в проекты, где финансовые доходы связаны с положительным социальным и экологическим влиянием. Создаются мощные он-лайн платформы, которые объединяют инвесторов многих стран для финансирования проектов социального предпринимательства. Республика Беларусь могла бы использовать возможности нового тренда и привлечь импакт-инвестиции с целью стимулирования предпринимательской активности и экономического роста.

Литература

1. Тренды мировой торговли движутся к нулю [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/4163666. Дата доступа: 1.11.2019.

2. Хамчуков, Д.Ю. Посткризисный рост промышленного производства в Беларуси в 2018-2019 годах / Д.Ю. Хамчуков // Белорусский экономический журнал. - № 3. – 2019. – С. 18-47.

3. Перспективы развития мировой экономики – Международный валютный фонд [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2019/07/18/WEOupdateJuly2019. Дата доступа: 12.11.2019.

4. Руководители крупнейших нефтетрейдеров в мире спрогнозировали снижение цен на нефть [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://oilreview.kiev.ua/2019/10/11/rukovoditeli-krupnejshix-neftetrejderov-prognoziruyut-snizhenie-cen-na-neft/. - Дата доступа: 15.11.2019.

5. Белковец, А. Снизить госдолг – повысить ликвидность / А. Белковец // Финансы. Учет. Аудит. - №3. - 2019. – С. 3-7.

6. Social Entrepreneurship? Enterprise? Innovation? [Electronic resource] // Enterprising Oxford. – 2019. – Mode of access: https://www.eship.ox.ac.uk/social-enterprise-entrepreneurship-innovation. – Date of access: 10.09.2019.

7. Макроэкономическое регулирование предпринимательства в Республике Беларусь / А.С. Попкова [и др.]; под общ. ред. А.С. Попковой. – Минск: Беларуская навука, 2015. – 153 с.

УДК 330.562:338.45

МОДЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАНАХ МИРА С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ДОХОДА

MODELS AND TOOLS OF INDUSTRIAL POLICY IN THE COUNTRIES OF THE WORLD WITH A HIGH LEVEL OF INCOME

ПРЕСНЯКОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

кандидат экономических наук, доцент, заведующий сектором промышленной политики Института экономики НАН Беларуси

Prasniakova Alena, PhD in Economics, Associate professor, Head of Industrial Policy, Institute of Economics of the NASB

e-mail: investment@economics.basnet.by

Аннотация. В статье представлены основные направления современной промышленной политики, включающие экономику знаний, интеграцию в глобальные цепочки добавленной стоимости, новую промышленную революцию, устойчивое развитие и др. Выделены модели промышленной политики: наращивания потенциала; защитная; догоняющего развития; основанная на инновациях; ориентированная на новую промышленную революцию. Выделена группа стран (Южная Корея, Тайвань), обеспечивших себе за счет высоких затрат на инновации переход из

группы стран с уровнем дохода выше среднего в группу стран с высоким уровнем дохода. Внесены предложения по адаптации для Беларуси мирового опыта формирования и реализации промышленной политики.

Ключевые слова: промышленная политика, модели промышленной политики, устойчивое развитие, инновационное развитие, ловушка среднего дохода, новая промышленная революция.

Abstract. The article presents the main directions of modern industrial policy, including the knowledge economy, integration into global value chains, a new industrial revolution, sustainable development, and others. Industrial policy models are highlighted: capacity building; protective; catching up development; based on innovation; focused on the new industrial revolution. A group of countries (South Korea, Taiwan) has been singled out that, due to high costs of innovation, have secured the transition from a group of upper-income countries to a group of high-income countries. Suggestions have been made on adapting for Belarus the world experience in the formation and implementation of industrial policy.

Keywords. Industrial policy, industrial policy models, sustainable development, innovative development, the middle income trap, the new industrial revolution.

Современная промышленная политика становится все более разнообразной и сложной. По сравнению с промышленными политиками прошлого современная промышленная политика охватывает экономику знаний, интеграцию в глобальные цепочки добавленной стоимости, новую промышленную революцию, устойчивое развитие и др. [1]. Промышленная политика, основанная на инновациях, имеет свои собственные проблемы устойчивого развития, связанные с инклюзивным ростом и влиянием передовых технологий производства. Согласно Лимской декларации, принятой в ходе XV сессии Генеральной конференции ЮНИДО: «...неотложной задачей по-прежнему является искоренение нищеты. Добиться этого можно только с помощью интенсивного, всеохватывающего, устойчивого и неуклонного подъема экономики и промышленности и эффективного решения всего комплекса экономических, социальных и экологических задач в рамках устойчивого развития». ЮНИДО неуклонно поддерживает путь экономического роста и индустриализации, в котором учтены все аспекты устойчивого развития [2].

В таблице 1 в кратком виде представлены этапы эволюции в подходах к промышленной политике в мире.

Таблица 1 – Эволюция промышленной политики и новые направления

	Период до 1970-х гг.	1980–1990 гг.	Современная промышленная политика	
			с 2000 гг. до настоящего времени	новые темы
Ключевые факторы / направления	Индустриализация и структурная трансформация	Стабилизация, либерализация, свободный рынок	Экономика знаний ГЦДС	Новая промышленная революция Устойчивое развитие
Цели политики	Формирование рынка, диверсификация	Ориентированная на рынок модернизация	Специализация и рост производительности	Современное промышленное экологическое развитие
Ключевые элементы	Импортозамещение Протекционизм Секторальное развитие Создание конкурентных отношений в отдельных секторах	Ограниченное участие государства Больше мер горизонтальной политики Открытие доступа для ПИИ Воздействие конкуренции	Целевые стратегии в странах с открытой экономикой Благоприятная бизнес-среда Цифровое развитие и диффузия ИКТ Участие в глобальных производственных сетях Продвижение ПИИ в	Развитие технических возможностей Инновации в производстве Развитие секторов в соответствии с целями устойчивого развития Государственно-частные институты знаний / техниче-

			сочетании с защитой стратегических отраслей Поддержка МСП Развитие навыков	ского развития Привлечение зарубежных технологий Развитие предпринимательства

Источник – [3].

Промышленная политика включает в себя как вертикальную политику, ориентированную на конкретные отрасли, так и горизонтальную политику, направленную на улучшение операционных условий и возможностей в нескольких секторах.

Для качественной характеристики различных типов промышленной политики выделяют следующие модели промышленной политики:

наращивания потенциала (Build-up) или *защитная* (Defensive) (в зависимости от страны и контекста);

догоняющего развития (Catch-up);

основанная на инновациях (Innovation-based), в более современном варианте – *ориентированная на новую промышленную революцию* (NIR-based).

Данные модели не являются дискретными; стратегии наращивания потенциала содержат горизонтальные меры повышения конкурентоспособности, модели догоняющего развития содержат элементы продвижения инноваций и внедрения новых технологий, а модели на основе инноваций используют механизмы расширения производства отдельных отраслей (табл. 2).

Таблица 2 – Характеристика моделей промышленной политики

	Модель промышленной политики		
	защитная или наращивания потенциала	догоняющего развития	основанная на инновациях
Степень отраслевой специфики	Преимущественно вертикальная (промышленно-специфичная)	В основном горизонтальная, в сочетании с целями для нескольких отраслей	В основном горизонтальная, с промышленно-специфичными элементами
Степень вмешательства	Относительно более высокое правительственное вмешательство	Более ориентированное на рынок, сфокусированное на возможности	Смешанное, с защитой и поддержкой новых отраслей промышленности и ГЧП
Степень открытости для внешней конкуренции	Выборочная и постепенная открытость к конкуренции	Фокус на внешней конкурентоспособности	В основном открытая, с гарантиями для стратегических технологий
Степень экспортной ориентации	Внутренний и региональный спрос	Экспортноориентированная, интеграция в ГЦДС	Смешанная

Источник – [2].

Политика наращивания потенциала, как правило, направлена на улучшение инфраструктуры, дорог, портов, аэропортов, энергетической и телекоммуникационной инфраструктуры в качестве неотъемлемой части промышленной политики. В рамках защитных мер применяются тарифные пошлины и нетарифные барьеры. Политика догоняющего развития уделяет больше внимания развитию навыков, поддержке МСП и продвижению связей, содействию экспорту и стратегическим государственным закупкам в качестве инструмента содействия развитию внутреннего предпринимательства. Политика, основанная на инновациях, подчеркивает укрепление промышленных экосистем с использованием инновационных ГЧП, научно-исследовательских институтов и общих элементов мягкой инфраструктуры (табл. 2).

Многие страны мира охвачены более чем одной промышленной политикой. Эти страны могут иметь национальную промышленную политику, ориентированную на передовое производство и позиционирование для новой промышленной революции, но также поддерживать

промышленную политику наращивания потенциала для повышения общей конкурентоспособности промышленности и стимулирования конкретных производственных секторов.

По данным Всемирного банка, группа с высоким уровнем дохода включает 80 стран с валовым национальным доходом (далее – ВНД) на душу населения, рассчитанным методом Атласа, в размере более 12 055 долл. США (2017 г.). В нее входят Австралия, Австрия, Германия, Канада, Франция, Италия, Япония, Республика Корея, США и др. Среднее значение ВНД на душу населения по данной группе стран – 40400 долл. США.

Для стран с высоким уровнем дохода в период после 1945 г. выделяют три фазы промышленной политики.

Первая фаза охватывает период послевоенного восстановления и продолжается до конца 1970-х гг. В течение этого времени ряд стран выступили с крупными инициативами в области финансирования и поддержки новых производств (например, в Великобритании, Франции, Японии и Корее, где целью было догнать США), или в области упрощения регулирования таких секторов, как сталелитейная промышленность, судостроение и текстильная промышленность, которые сталкивались с сильной иностранной конкуренцией или отсутствием спроса. На этом этапе влияние правительств, поддерживающих «национальных чемпионов», было очень велико, большое значение придавалось праву собственности на предприятия.

Вторая фаза промышленной политики – с начала 1980-х до середины 2000-х гг. На смену интервенционистскому варианту промышленной политики пришли приватизация, либерализация и конкуренция. Государственная поддержка осуществлялась в большей части на «горизонтальной» основе, т.е. зачастую распространялась на все предприятия, при этом упор делался на стимулирование научных исследований и разработок (далее – НИР), профессиональную подготовку и открытие рынков для иностранной конкуренции.

За последние десять лет можно обозначить третью фазу, в рамках которой акцент на горизонтальной политике сочетается с усилиями по стимулированию инноваций и росту малых и средних предприятий (далее – МСП). Некоторые страны приняли пакеты мер по поддержке секторов, спрос на продукцию которых снижался после кризиса 2008–2009 гг. [4, 5, 6, 7].

Страны с высоким уровнем дохода не однородны по уровню конкурентоспособности. Для них характерными выступают четыре модели промышленной политики: защитная (преимущественно в историческом аспекте), догоняющего развития, основанная на инновациях и ориентированная на новую промышленную революцию, которые не являются взаимоисключающими, и политики, отражающие каждую из них, можно найти одновременно в одной и той же экономике (табл. 3).

Таблица 3 – Модели и инструменты промышленной политики в странах с высоким уровнем дохода

Модель ПП	Инструменты	Соответствие правилам ВТО
Наращивание потенциала; защитная	Предоставление кредитов, обучающие гранты, стимулирование спроса, временные ограничения на импорт	Потенциальная проблема при наличии специфических субсидий или экспортных субсидий
Догоняющего развития	Предоставление кредитов, начальное финансирование и налоговые льготы для НИОКР, политика слияния	Потенциальная проблема при наличии специфических субсидий во взаимосвязи с различными стимулами
	Налоговые льготы, инвестиционные гранты, пакет мер поддержки	
Основанная на инновациях	Финансы для фундаментальных исследований и их коммерческого применения, налоговые льготы на НИОКР, государственные закупки, высшее образование	Потенциальная проблема при наличии специфических субсидий в отношении инноваций

Новая промышленная революция	Правовые и организационные меры, пакет мер поддержки, обучение кадров	Потенциальная проблема при наличии специфических субсидий в отношении затрат на цифровизацию производства

Источник – [3].

Современная инновационная промышленная политика близка к «индустриализации посредством инноваций». Она основывается на предпосылке, что рост в странах с высоким доходом должен обеспечиваться инновациями, поскольку они составляют основу конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Суть политики заключается в применении «горизонтальных» мер, касающихся инвестиционного климата, инфраструктуры, поддержки кластеров, обучения, улучшения условий финансового посредничества в сочетании со специфическими мерами по поддержке инноваций, включая государственное финансирование исследований, а также кредиты для высокорисковых вложений в инновации. В целях обеспечения новой промышленной революции во многих странах мира реализуются государственные программы и стратегии цифровизации национальных экономик и промышленных отраслей.

Страны с уровнем дохода выше среднего могут попадать в специфическую ловушку, которая представляет собой ситуацию, в которой данные страны сталкиваются с замедлением темпов экономического роста вследствие недостаточных инноваций. В мировой экономике следует особо выделить группу стран (Южная Корея, Тайвань), обеспечивших себе за счет высоких затрат на инновации переход из группы стран с уровнем дохода выше среднего в группу стран с высоким уровнем дохода. За период с 1970 по 2017 гг. ВНД на душу населения в таких высокодоходных странах, как Германия и Франция, увеличился в 12,0-12,1 раз, США – 10,9 раз, Швеция – 11,7 раз, Австрия – 22,0 раз, Австралия – 15,7 раз, Япония – 21,2 раза. При этом рекордным образом вырос ВНД на душу населения в Южной Корее – в 101,4 раз, значительные результаты в Китае – рост в 72,4 раза, Сингапуре – 56,8 раза и Гонконге – 49,8 раза.

Инновации способствовали быстрому промышленному развитию Южной Кореи и Тайваня и переходу из группы стран с доходом выше среднего в группу высокодоходных стран. Следует отметить, что несмотря на то, что Китай остается в группе стран с уровнем дохода выше среднего, он демонстрирует высокие темпы промышленного развития.

Инструменты промышленной политики в странах с уровнем дохода выше среднего, перешедших в группу стран с высоким уровнем дохода, в том числе применяемые Южной Кореей и Тайванем, представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Формы и инструменты промышленной политики в странах, перешедших в группу стран с высоким уровнем дохода

Формы	Инструменты
Государственно-частный научно-исследовательский консорциум	Обеспечение государственного финансирования НИОКР
Сотрудничество с иностранными научно-исследовательскими учреждениями	Организация финансирования со стороны правительства
Содействие развитию отечественных фирм посредством получения знаний от прямых иностранных инвесторов	Возможно ограничение по максимальному пакету акций у иностранных инвесторов; повышенные тарифы на импортируемые товары
Содействие развитию научных предприятий в сфере прямого проектирования	Государственное финансирование научных исследований
Приобретение зарубежных технологий и брендов	Кредитование государством сделок по слияниям и поглощениям

Источник – [8].

Вместе с тем, если Корея и Тайвань смогли выйти из ловушки среднего дохода, Китай по-прежнему остается в условиях ограничений для экономического роста. Стабильное снижение

темпов экономического роста Китая уже превратилось в тяжелейшую проблему для китайского руководства. Если в 1979–2010 гг. ВВП Китая рос в среднем на 10% в год, то в 2012 г. этот показатель снизился до 7,9%, а в 2017 – до 6,8% [9]. Замедление роста китайской экономики, наблюдаемое с 2012 г., объясняется в основном структурными факторами: ростом заработной платы, относительным сокращением трудоспособного населения и т.д. [10].

Беларусь в соответствии с классификацией Всемирного банка относится к странам с уровнем дохода выше среднего. В 2017 г. ВНД на душу населения[14] для нашей страны составил 5290 долл. США. За период с 1995 по 2017 гг. прирост ВНД на душу населения производился достаточно высокими темпами и увеличился в 2,4 раз, что выше показателей для Германии (1,5 раз), Франции (1,5 раз), Гонконга (2,0 раз), Японии (0,9 раз) и других и соответствует уровню Южной Кореи (2,4 раз). Вместе с тем низкие темпы роста ВВП в предыдущие годы (в 2016 к 2015 г. – 97,5%, 2017 к 2016 г. – 102,4%) позволяют предположить, что наша страна также находится в ловушке среднего дохода, не позволяющей в полной мере реализовать свой производственный и инновационный потенциал.

С учетом результатов проведенного исследования для Беларуси актуальными будут следующие модели промышленной политики.

Наращивание потенциала. Вышеназванная модель промышленной политики подразумевает поддержку отраслей промышленности, составляющих основу отечественной экономики. В ее рамках в Беларуси необходимо обеспечить постепенный отказ от практики предоставления господдержки на основе отдельных нормативных актов и формирование системного подхода к оказанию государственной поддержки промышленным предприятиям в рамках государственных программ.

Догоняющее развитие. Горизонтальные меры. Модель предусматривает в первую очередь создание более благоприятной среды для ведения бизнеса и привлечения инвестиций по сравнению со странами-конкурентами и торговыми партнерами. В целях активизации инвестиционной деятельности и привлечения отечественных и прямых иностранных инвестиций в промышленность предлагаются меры: совершенствование норм, касающихся гарантий защиты прав инвесторов; развитие инвестиционных возможностей промышленных предприятий на финансовом рынке; расширение сотрудничества с международными организациями и финансовыми институтами с целью получения доступа к источникам внешнего финансирования инвестиционных проектов.

Догоняющее развитие. Вертикальные меры. Модель предусматривает внедрение в производство современных технологий по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью; создание новых производств с уровнем производительности труда не ниже среднеевропейского; перераспределение работников с низкопроизводительных рабочих мест на новые высокоэффективные производства [2]. Включает принятие вертикальных мер инвестиционной и инновационной политики на уровне государства для поддержки высокотехнологичных отраслей и среднетехнологичных отраслей высокого уровня.

*Основанная на инновациях. Новая промышленная революция***.** Модель направлена на создание условий для инвестиций, направленных на ускорение разработки и внедрения принципиально новых технологий и внедрение инноваций в производство. Предусматривает государственные меры по повышению затрат на внутренние исследования и разработки за счет государственных и частных источников до 2,0% от ВВП. Включает формирование сектора интеллектуального промышленного производства за счет освоения и внедрения информационных технологий нового поколения и производственных интегрированных систем (интеллектуальное управление процессом производства, промышленные роботы и аддитивное производственное оборудование, цифровые и облачные технологии). Предусматривает мероприятия по комплексной цифровизации производственных процессов на промышленных предприятиях с формированием в будущем на их основе «цифровых фабрик».

[14] Рассчитан Всемирным банком атлас-методом.

Предлагаемые направления адаптации для Беларуси мирового опыта формирования и реализации промышленной политики стран с высоким уровнем дохода и уровнем дохода выше среднего позволяют сделать вывод, что для нашей страны необходимо применять как меры промышленной политики наращивания потенциала развития в отношении секторов экономики, составляющих основу отечественной промышленности, догоняющего развития – в отношении высокотехнологичных отраслей и среднетехнологичных отраслей высокого уровня, так и меры промышленной политики, основанной на инновациях, направленные на создание новых отраслей и цифровую трансформацию промышленности.

Литература

1. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Develop-ment. – UNCTAD : United Nations, 2013. – 264 p.
2. Отчет о промышленном развитии – 2016. Роль технологий и инноваций во всеохватывающем и устойчивом промышленном развитии. Обзор. – Вена : ЮНИДО, 2016. – 77 с.
3. World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies / United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva: UNCTAD. – 2018. – 213 p.
4. Weiss, J. Industrial Policy in High-Income Economies / J. Weiss. – Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 2015. – 11 p.
5. Warwick, K. Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends / K. Warwick. – OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 2013. – № 2.
6. Ciuriak, D., Curtis, J. The Resurgence of Industrial Policy and What It Means for Canada. – IRRP Insight, 2013. – June, No. 7.
7. Owen, G. Industrial Policy in Europe since the Second World War: What Has Been Learnt?. – ECIPE Occasional Paper, 2012. – 2012. – № 2.
8. Keun, L. Industrial Policies for Upper-Middle-Income Countries. – Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 2015. – 12 p.
9. Lin, J. Y. Why China can grow according to plan [Electronic resource] : Project syndicate. – 2016. – Mode of access: https://www.project-syndicate.org/commentary/china-growth-goals-are-achievable-by-justin-yifu-lin-2016-03?barrier=accessreg. – Date of access: 24.10.2018.
10. Wei Sh.-J., Xie Z., Zhang X. From «Made in China» to «Innovated in China»: Necessity, prospect, and challenges [Electronic resource] : J. of econ. perspectives. – 2017. – Vol. 31, N 1. – P. 49–70. – Mode of access: http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.31.1.49. – Date of access: 30.10.2018.

УДК 336.77

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL ENVIRONMENT OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Пузанкевич Ольга Антоновна

кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов и налогообложения Белорусского государственного экономического университета
Puzankevich Volha, PhD in Economics, Associate Professor of the Department of taxes of the Belarus State Economic University
e-mail: ollana@tut.by

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к формированию институциональной среды финансов организаций, предполагающие развитие и совершенствование финансовых

взаимоотношений различных субъектов национальной экономики. Изложены ключевые позиции институциолизма, учет которых способствует обоснованию институционального пространства финансовой сферы коммерческих организаций.

Ключевые слова. Институциональная среда, финансы, финансовые ресурсы, организации, финансовый рынок.

Abstract. The article considers the main approaches to the formation of an institutional institutional environment for the finances of organizations, implying the development and improvement of financial relationships between various entities of the national economy. The key positions of institutionalism are outlined, the account of which contributes to the justification of the institutional space in the financial sphere of commercial organizations.

Keywords. Institutional environment, finance, financial resources, organizations, financial market.

Институционализм как научная теория зародился в начале XX века в США и постепенно получил широкое развитие во многих странах западной Европы. Эволюционные изменения в общественной жизни, быстрые темпы развития науки и техники, информации и коммуникационных сетей существенно повлияли на экономические процессы многих государств. В данной ситуации возрастала объективная необходимость проведения качественных изменений и в организации экономических процессов на всех уровнях хозяйствования. В этих условиях широкое распространение получают институциональные теории, главным кредо которых являются требования к совершенствованию организации экономических процессов с учетом социальных, правовых, бытовых и других факторов.[1, С. 134; 2, С. 87; 3,С.132].

На сегодняшний день существует много институциональных теорий и суждений по поводу содержания и действия конкретных экономических категорий, а также организации системы управления с учетом разных факторов. Не углубляясь в содержание этих институциональных концепций, наше внимание привлекла ключевая идея институционализма, которая доказывает целесообразность изучения экономических процессов во взаимосвязи с социальными, политическими, правовыми и другими общественными явлениями.

В соответствии с институциональной теорией более глубокий анализ влияния различных факторов на развитие экономических процессов во многом определяется рациональной организацией взаимных отношений между участниками воспроизводства. Институционализм указывает, что источники совершенствования организационных и функциональных действий взаимосвязанных субъектов находятся в области институционального пространства. Оно представляет собой поле действия широкой сети различных институтов и институций, обеспечивающих непрерывность хозяйственно-финансовой деятельности управляемого субъекта.

Институции, как правило, характеризуют правовые нормы, установленные правила, обычаи поведения индивидуумов в обществе. Создание необходимых институтов и институций, отвечающих уровню общественного развития и национальным особенностям, во многом зависит от обоснованного построения институциональной среды и ее умелого использования с учетом конкретной ситуации. Институциональная среда представляет собой совокупность функционирующих институтов и институций, которые должны отражать законодательные нормы, традиции, правила поведения населения и экономические процессы, а также другие общественные явления.

Что касается законодательных актов, норм и форм организации институциональной сферы, то они должны быть адаптированы к конкретным историческим и экономическим условиям развития общества. Экономические процессы на микро уровне в основном связаны с хозяйственной деятельностью разных субъектов и отражают их взаимоотношения с другими участниками воспроизводства. Они дифференцируются в зависимости от типа, формы собственности, организационной структуры и других функциональных особенностей отдельных отраслей хозяйства.

Считаем, что представленные выше положения необходимо учитывать при построении институциональной среды финансов организации. Обоснование рациональной институцио-

нальной среды имеет немаловажное значение для непрерывного функционирования предприятия и достижения его ключевой цели, т.е. обеспечение финансовой безопасности субъекта в текущем режиме и развитие на перспективу. При обосновании структуры институциональной среды, характеристике основных действий важнейших институтов необходимо учитывать:

- во-первых, опыт образования институциональной среды функционирования хозяйственной деятельности предприятий развитых европейских стран;
- во-вторых, конкретные социально-экономические условия в которых действуют белорусские предприятия в современном периоде;
- в-третьих, теоретические положения институциональной науки по формированию среды функционирования финансов организаций.

На современном этапе развития важным объектом государственного регулирования является финансовый рынок. Он становится основным местом реализации финансовых операций, связанных с куплей и продажей денежных ресурсов. На финансовом рынке осуществляется трансформация сбережений, денежных накоплений хозяйственных субъектов и населения в разнообразные инвестиции. Тем самым финансовый рынок способствует реализации излишних и свободных средств отдельных субъектов и за счет них удовлетворяет потребности нуждающихся в финансовых ресурсах. Такие трансакции содействуют более эффективному использованию денежных средств, соответственно и достижению позитивных финансовых результатов. Расширение финансового рынка становится важным условием формирования и использования финансовых ресурсов, поскольку предоставляет предприятию широкие возможности из приобретения и продажи.

Проведенное исследование сегментов финансового рынка и их взаимосвязей с предприятиями позволили определить специфику складывающихся между ними финансовых отношений и раскрыть степень воздействия их организации на финансовую безопасность предприятия. На основе обобщения теоретических положений, сущностных и организационных характеристик институтов финансового рынка и их влияния на финансовую деятельность предприятия сформулированы специфические черты этих отношений. На наш взгляд, к ним следует отнести:

1.сферу их действия, которая в основном охватывает финансовые трансакции, связанные с куплей и продажей отдельных активов;

2.стоимостную форму их проявления, отражающую движение денежных средств или их эквивалентов;

3. динамичность изменения видов финансовых отношений, соответственно? и участников данного процесса;

4.активное воздействие на распределение и перераспределение финансовых ресурсов, обеспечивающих непрерывность текущей деятельности и развитие предприятия.

Основываясь на исследовании специфики функционирования финансового рынка и его роли в укреплении потенциала предприятия можно выделить следующие основные направления развития данного институционального сегмента.

Во-первых, упорядочение институциональной системы финансового рынка на основе научного обоснования рациональной модели его функционирования. Ее реализация предполагает создание новых или преобразование действующих институтов и повышение профессионализма их персонала. Одновременно требуется расширение сферы участия субъектов хозяйствования различных организационно - правовых форм в трансакциях финансового рынка. Имеется в виду более широкое привлечение и функционирование на рынке, кроме государства, местных органов власти, корпоративных эмитентов, специальных фондов и зарубежных инвесторов.

Во-вторых, дальнейшее совершенствование правового обеспечения функционирования финансового рынка посредством расширения и уточнения прав, обязанностей и материальной ответственности всех его участников. Исполнение законодательных актов должно способствовать увеличению объема и повышению качества финансовых трансакций, посредством предоставления льготного режима налогообложения, кредитования, страхования и др. При создании новых правовых норм и совершенствованию ранее действующих по возможности желательно

придерживаться принципа постоянного их действия, что повысит обоснованность прогнозов развития экономики и ее отдельных звеньев.

В-третьих, увеличение объема трансакций на финансовом рынке за счет эмиссии корпоративных ценных бумаг, краткосрочных и долгосрочных контрактов, расширение круга страховых операций и др.

В-четвертых, либерализация и диверсификация финансового рынка за счет более активного применения прогрессивных финансовых инструментов.

Совершенствование функционирования финансового рынка будут способствовать более эффективному распределению финансовых ресурсов на макро и микроэкономических уровнях. Это окажет положительное воздействие на ускорение кругооборота финансовых ресурсов, расширит финансовые возможности низовых звеньев хозяйства. Соответственно повысится устойчивость материальной базы предприятия, организации его экономических отношений с другими участниками воспроизводства. Таким образом, повысится вероятность вскрытия и использования резервов, которыми располагают эмитенты и инвесторы, соответственно увеличатся рамки биржевых и внебиржевых трансакций. Особенно активное воздействие на данные процессы оказывают институты финансового сектора.

Литература

1. Weber M. Essay in Sociology. London, 1997. – 435p.

2. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация/ пер. с англ. Ю.Е. Благова и др. СПб: ГИПК «Лениздат»:CEV Press 1996. – 546с.

3.Норд Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. И науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. -487с.

УДК 339. 9 (476)

ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

EXTERNAL RISKS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Пупликов Сергей Иванович

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления инновационными проектами в промышленности Белорусского национального технического университета

Puplikov Sergey , PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Economics and Management of Innovative Projects in Industry of the Belarusian National Technical University

e-mail: Dekan402@gmail.com

Аннотация. Предметом исследования выступают инновации и механизмы взаимодействия в развитии мировой и национальной валютных систем в современных условиях. Эти механизмы будут амортизировать отрицательные последствия политики “американоцентризма” в международных валютных отношениях на национальные, региональные валютные системы. Особенную актуальность приобретают исследуемые вопросы в условиях интеграции в рамках создания Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь. Результаты – авторские направления исследования

механизмов взаимодействия в развитии мировой и национальных валютных систем в условиях второго мирового финансового кризиса. Область применения результатов исследования и выводов: инновационные механизмы и национальные, региональные денежно, кредитные и валютные системы.

Ключевые слова. Инновации, валюта, валютная система, валютный кризис

Abstract. Importance – The mechanisms of cooperation come forward an object in development world and national currency systems in modern terms. These mechanisms will be min. negative consequences of politics of "Americentrism" in international currency relations on the national, regional currency systems. The special actuality is acquired by the investigated questions in the conditions of integration within the framework of creation of the Allied state of Russian Federation and Republic of Belarus. Results – authorial directions of research of mechanisms of cooperation in dynamics world and national currency systems in the conditions of the second world monetary crisis. Application of results of research and conclusions domain: national, regional money, credit and currency systems.

Key words. Innovation,currency, currency system, currency crisis.

Одна из ключевых целей, поставленных в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, состоит в переходе страны к экономике, основанной на знаниях. Для решения задач, направленных на обеспечение инновационного, вы-сокотехнологичного развития страны, утвержден перечень приоритетных направлений научных исследований Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, перечень приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы.

На приоритетное развитие высокотехнологических секторов экономики направлена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, в которой главной целью прописано «обеспече-ние качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики с концентрацией ресурсов на формировании ее высокотехнологичных секторов, базирующихся на производствах V и VI технологических укладов». Из общей суммы финансирования Государственной программы – 19869749,8 тыс.руб, внешним иностранным инвестициям отводится 14402766,8 тыс.руб (или 72,5%). В этих условиях создание механизмов противодействия отрицательным проявлениям в международных валютных отношениях на приток инвестиций в инновационные сектора национальной экономики является актуальной задачей.

Этот тезис находит логичное подтверждение с учетом длительной эволюции девизных отношений.

В Советском Союзе и странах Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) проводилась радикальная валютная политика в форме валютной монополии, в силу чего не было необходимости в структурировании элементов национальных валютных систем социалистических государств. Вместе с тем, элементы международной (мировой) валютной системы, национальных валютных систем капиталистических государств структурировались и активно изучались советскими учеными в 50-х, 60-х гг. XX века. Это прежде всего было связано с введением в 1944 г. Бреттон-вудской валютной системы. Исследования в этой области проводили такие представители московской научной школы, как: академик Е.С. Варга, И.А. Трахтенберг, профессора А.В. Аникин, З.В. Атлас, И.П. Айзенберг, Г.Н. Белоглазова, Э.Я. Брегель, Ф.П. Быстров, М.Ю. Бортник, С.М. Борисов, Т.Д. Валовая, Ю.Ф. Годин, В.Ф. Железов, И.Д. Злобина, Л.Н. Красавина, О.И. Лаврушин, А.И. Милюков, В.М. Усоскин, Л.И. Фрей, К.Я. Чижов, В.Н. Шенаев, Р.М. Энтов, А.Б. Эйдельнант и др.

Советские ученые структурировали элементы мировой и национальных валютных систем капиталистических стран и изучили их.

Начиная с 70-х годов прошлого века московскую научную школу по валютно-финансовым отношениям бессменно возглавляет профессор Красавина Л.Н.. Под ее редакцией выдерживает не одно издание учебник “Международные валютно-кредитные и финан-

совые отношения”. В этой книге вышеуказанные элементы международной и национальной валютных систем изложены без изъятий и модификаций в главе ”Международные валютные отношения и валютная система”.

В период с 1944 по 2014 гг. мир пережил две радикально противоположные мировые валютные системы:

золотодевизная (Бреттон-Вудское соглашение 1944 г.);

девизная (Ямайское соглашение 1971 г.).

Уже в Бреттон-Вудской валютной системе начался процесс демонетизации золота под давленнием политики “американоцентризма” в международных валютно-финансовых отношениях. Этот процесс фактически завершен в Ямайской валютной системе. Вместе с тем количество элементов мировой и национальных валютных систем остается неизменным еще с периода Великой Депрессии 1929-1933 гг. Элемент – это неотъемлемая часть системы или механизма.

Сущностная природа систем менялась, а элементы нет. В этом заключается и парадокс современной ситуации, когда современный уровень развития международных и национальных валютно-финансовых отношений не может быть формализован в неадекватных элементах международной и национальной валютных систем.

Вместе с тем в начале XXI в. в зарубежной и отечественной литературе по-прежнему доминирует подход к определению структуры и содержанию элементов валютной системы московской научной школы академика И.А.Трахтенберга, профессоров З.В. Атласа, И.П. Айзенберга, Л.Н. Красавиной, Т.Д.Валовой, в силу которого принято выделять достаточно широкий состав элементов (основная часть которых уже не применяется на практике), например такие как, условия конвертируемости национальной валюты, паритет национальной валюты, национальное регулирование международной валютной ликвидности, регламентация использования международных кредитных средств обращения, регламентация международных расчетов, порядок использования кредитных инструментов международных расчетов . Перечисленные элементы уже не могут быть применены на практике в силу современной эволюции девизных отношений в сторону полицентризма или их децентрализованного характера. В традиционном подходе к формированию состава элементов валютному регулированию отводится роль второстепенного или вспомогательного элемента валютной системы.

Фактически, разные подходы к структуре и содержанию элементов национальных валютных систем, отсутствие регламентирующих принципов со стороны национальных органов валютного регулирования и контроля за девизными отношениями, отсутствие замкнутых валютных пространств и регламентирующих их правил позволяют трем главным центрам мировой экономики – США, Западной Европе и Японии в валютных отношениях проводить принципы “американоцентризма” и номинализма, являющихся основой теории мировых резервных валют . Из перечисленного состава элементов видно, что валютное регулирование рассматривается как второстепенный или вспомогательный элемент валютной системы [2].

Объективными предпосылками формирования валютной сферы являются: формирование устойчивых внешнеэкономических связей и валютно-финансовых отношений определенного географического региона, как экономического пространства, выступающего объектом государственного регулирования с позиции резидентства; неоднородность экспортного потенциала экономики и, как следствие, объективная необходимость в домицилировании экспортных поступлений для дальнейшей их социальной переадресации.

При классификации современных валютных сфер, особенно в период современных финансовых потрясений, необходимо отказаться от стереотипного представления открытости валютного пространства (вытекающего из позиции “американоцентризма”) и теории мировых резервных валют, а ориентироваться на такой оценочный критерий валютного пространства, как его замкнутость. Замкнутость валютного пространства создает условия для интеграции национальной экономики в мировую и ограничивает воздействие мировых финансовых кризисов и на экономику страны в целом, и на элементы национальной валютной системы. Региональная экономическая интеграция, например, Республики Беларусь, Российской

Федерации в рамках Союзного государства двух стран создает условия для создания единого замкнутого валютного пространства. Без методологической проработки вопросов организации элементов национальных валютных систем невозможна их унификация и интеграция в едином валютном пространстве.

Эволюция и развитие национальных валютных систем в новых государствах на территории бывшего СССР позволяют сделать вывод о том, что национальная валютная система располагает такими основными элементами, как национальная валюта, валютная политика, режим валютного курса и валютное регулирование. В Республике Беларусь и ряде стран на территории бывшего СССР реализована данная модель национальной валютной системы.

Главным фактором несопоставимости традиционного подхода с национальной концепцией формирования элементов белоруской валютной системы является то, что валютное регулирование в традиционном варианте не охватывает весь комплекс элементов валютной системы, а это стимулирует финансовые потрясения и кризисы. Финансовые кризисы приводят к тому, что национальные валютные системы становятся неустойчивы, подвержены значительным изменениям, трансформациям, т.к. механизмы реализации основных элементов национальной валютной системы не регламентированы законами, принципы их функционирования противоречивы по своей природе [2,3,4]. Обоснованная и внедренная в национальную практику организации валютно-финансовых отношений четырехэлементная валютная система является “прозрачной” и предсказуемой как для резидентов, так и для нерезидентов национальной экономики. “Прозрачность” четырехэлементной валютной системы обеспечивается тем, что принципы реализации механизмов элементов валютной системы закрепляются в законодательном и нормативном, правовом порядке. Это позволяет обеспечить работу национальной экономики заранее известными правилами национальной валютной системы, в основе которой также лежит макроэкономическая и финансовая дисциплина национальной экономики в целом. В международную валютную систему помимо этого входят межгосударственные валютные соглашения, определяющие формы и условия международных валютных отношений, а также международные и региональные валютно-финансовые институты.

На характер валютных систем, в т.ч. и стран с трансформационной экономикой, в немалой степени влияют межгосударственные отношения. Это обнаруживается при изучении и характеристике исторического развития валютной системы [подробнее эти вопросы освещены в источниках 5-10].

Множественность подходов к организации международной валютной системы свидетельствует об ослаблении последней и усилении взаимозависимости одних государств от других, главным образом малых государств с открытой экономикой от сильных, промышленно развитых.

Вытеснение золота американцами из сферы международных экономических отношений, усиление девизного (бумажно-кредитного) характера современной международной валютной системы требуют усиления государственного регулирования. Главные результаты реализации теории номинализма в рамках неолиберальной рыночной доктрины, которых достигли монетаристы в сфере международных валютно-финансовых отношений (в том числе и Республике Беларусь в первой половине 90-х г.г. XX века.

Все это выступило доминирующими факторами в развитии мирового финансового кризиса. Современный системный кризис, вызван “тектоническими” подвижками мировой системы хозяйства: смещением центров мирохозяйственного развития; глобализацией международных валютно-финансовых, инвестиционных отношений и неуправляемостью их в мировом масштабе; отрыве финансовых, денежно-кредитных, инвестиционных ресурсов от процессов, происходящих в реальной экономике, ростом фиктивного капитала и др.

По экспертным оценкам, мировой финансовый сектор в настоящее время достигает 70 % мирового ВНП, а реальный сектор мировой экономики составляет 30 % мирового ВНП. В Российской Федерации уровень финансового капитала достиг в 2007 г. 50% от ВВП, а реальный сектор российской экономики в аналогичном периоде оценивался на уровне 50 % от ВВП. [11, с.23-24]. Трансформация финансовых и реальных секторов национальной эконо-

мики имеет в Республике Беларусь пока не критическое соотношение, однако тенденция роста финансового сектора национальной экономики требует детального выявления факторов его роста.

Нестабильность международной, региональных (как совокупности отдельных национальных валютных систем), национальных валютных систем вызвана тем, что за стандартом СДР (специальные права заимствования Международного валютного фонда) скрывается долларовый стандарт. Фактически вся тяжесть антикризисных мер в международной валютной системе отводилась и в настоящее отводится доллару США и не всегда эти меры были эффективными. Ярким примером может послужить вышеупомянутый мировой финансовый кризис 2008 г., вызванный дефолтом участников ипотечного кредитно-депозитного рынка США. По экспертным оценкам, долг американской экономики всему миру достиг астрономической суммы в 30 трлн долл. США [11]. Итоги функционирования современной международной валютной системы с 1970 г. по 2019 г. свидетельствуют о том, что специальные права заимствования (СДР) не выполняют функции мировых денег. СДР не имеют собственной стоимости. Соответствие СДР мировым деньгам возможно только в том случае, если они станут эквивалентом интернациональной стоимости. Это условие выполнимо только при множественности национальных валют, прикрепленных к СДР. Ограниченное количество валют, которые прикреплены к специальным правам заимствования, не способствует выполнению СДР роли валютного паритета (в мае 2019 г. к СДР прикреплены только 4 валюты, против 15 в 1980 г.). Кроме того, стандарт СДР есть скрытый долларовый стандарт, а в условиях стандарта СДР также происходит недооценка или переоценка валют.

Методологические и технические проблемы СДР, в свою очередь, способствуют укреплению региональных и национальных валютных систем и таких валютно-экономических позиций таких центров как Западная Европа, Япония, Китай, Индия. Проблемы СДР в немалой степени способствовали введению единой европейской валюты (евро) и формированию второй европейской валютной системы. Однако ни один из центров (США, Западная Европа, Япония) не имеет ярко выраженного превосходства над другими в валютно-экономической сфере, позволяющего установить безраздельное господство своей валюты, а отсюда сохраняется тенденция “полицентризма” в валютно-финансовых отношениях. При организации функционирования национальных валютных систем, малые страны не должны недооценивать роль такого элемента валютной системы как валютное регулирование. Они должны предусматривать комплекс мер, направленных на защиту национальных экономических интересов (приоритетов). Это подтверждает вывод о том, что валютное регулирование должно иметь статус одного из ведущих элементов валютной системы в период перехода к экономике , базирующихся на производствах V и VI технологических укладов .

Литература

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы.

2. Пупликов, С. И. Методология и механизмы взаимодействия в развитии мировой и национальной валютных систем / С.И.Пупликов. – Минск, Беларуская навука, 2012. – С.271.

3. Айзенберг, И.П. Кризис валютной системы капитализма /И. П. Айзенберг// Экономические науки.-1969.- № 2. – С.28.

4. Атлас, З.В. Деньги и кредит (При капитализме и в СССР)/З. В .Атлас. М.: Экономические науки,1930. - С. 480.

5. Валовая, Т. Д. Европейская валютная система / Т. Д. Валовая. – М.: Финансы и кредит, 1986. – 310 с.

6. Валютное право: учебник для вузов/ Ю. А.Крохина[и др.]; под. ред. Ю. А. Крохиной.-М.: Юрайт, 2011.- 579 с.

7. Гринспен, А. Эпоха потрясений (Проблемы и перспективы мировой финансовой системы/ А .Гринспен. М.: Сколково, 2009. - С. 517.

8. Республика Беларусь в системе международных экономических отношений: материалы Междунар. науч. конф., окт.2008 г./ Инст-т экон-ки НАН Беларуси; редкол.: П.Г.Никитенко [и др.]. – Минск, 2008. – С.672.

9. “Кризис расставляет акценты” материалы заочного круглого стола, организованного “Белорусской думкой”, ноябрь 2008 г.

10. Руденков, В. М. Кризис в мировой экономике: проявление и преодоление / В. М. Руденков, А. А. Пилютик // Белорусский экономический журнал.–2010. – № 1. – С. 27–35.

УДК 37(476)(091)

ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ С УЧЕТОМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

FORMATION OF MONETARY POLICY TAKING INTO ACCOUNT THE INSTITUTIONAL FEATURES OF THE MONETARY SYSTEM

Румянцева Оксана Игоревна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой денежного обращения, кредита и фондового рынка Белорусского государственного экономического университета

Rumyantseva Oksana Igorevna,

PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Money Circulation, Credit and Stock Market, Belarusian State Economic University

e-mail: rumyanceva_o@bseu.by

Аннотация. Разработка денежно-кредитной политики страны предполагает обязательный учет институциональных особенностей ее экономики и денежной системы. Применительно к транзитивной экономике центральный банк целесообразно рассматривать как базовый институциональный элемент денежной системы, призванный содействовать поддержанию благоприятных условий для роста инвестиций путем снижения неопределенности будущего применительно к национальной валюте и обеспечения на этой основе баланса общественной и собственной эффективности банковской деятельности.

Ключевые слова. Денежно-кредитная политика, транзитивная экономика, институциональная самоорганизация, участники денежной системы, институциональная устойчивость, механизмы экономического медиаторства.

Abstract. The development of a country's monetary policy presupposes the mandatory consideration of the institutional characteristics of its economy and monetary system. In the case of a transitive economy, it is advisable to consider the central bank as the basic institutional element of the monetary system, designed to help maintain favorable conditions for investment growth by reducing the uncertainty of the future in relation to the national currency and, on this basis, ensuring a balance of public and private banking performance.

Keywords. Monetary policy, a transitional economy, institutional self-organization, participants in the monetary system, institutional stability, mechanisms of economic mediation.

Как известно, наряду с обеспечением стабильности денежного обращения денежно-кредитная политика призвана стимулировать формирование в экономике долгосрочных денежных ресурсов в форме банковских депозитов, а также последующее их эффективное преобразование в инвестиционные кредиты с минимально возможной платой за услуги финансового посредничества. Для эффективного выполнения этой задачи при разработке и реализации денежно-кредитной политики в транзитивной экономике необходимо учитывать институциональную специфику денежного рынка.

Напомним, что основой устойчивости денежной системы и национальной валюты является поддержание баланса спроса и предложения на денежном рынке, зависящее от множества факторов как структурного, так и конъюнктурного характера. Среди них можно выделить динамику и структуру ВВП, платежного баланса, темп инфляции, соответствие процентной политики банков рентабельности реального сектора экономики и др. Значимое место занимает здесь и такой фактор, как институциональная самоорганизация участников денежной системы, определяющая качество институциональной среды[15].

Создание и/или совершенствование институциональной среды денежной системы происходит в ходе институциональной самоорганизации ее участников: отношения, как формальные, так и неформальные (но являющиеся реальной движущей силой), во многом определяют уровень издержек финансового посредничества[16] для экономики.

Центральный банк с учетом этого призван регулировать динамику самоорганизационных тенденций денежного рынка, культивировать позитивные эффекты, своевременно ослабляя негативные. Это позволит обеспечивать и поддерживать институциональную устойчивость как денежной системы в целом, так и банковской, в частности.

Рассмотрим понятие *институциональной устойчивости денежной системы* более подробно.

Под *институциональной устойчивостью* денежной системы понимается такая совокупность свойств ее институтов, которая позволяет им выполнять свои функции как в относительно стабильный период, так и в условиях активизации внешних и внутренних шоков. Исходя из этого, формирование механизмов денежно-кредитного регулирования, поддерживающих необходимую степень институциональной устойчивости денежной системы (в частности, через ее банковский сегмент), является одной из основных задач денежно-кредитной политики. Причем важную роль здесь играют интересы участников денежной системы, а точнее, степень их учета в процессе трансформации сбережений в инвестиции.

С одной стороны, индивидуальные интересы должны подстраиваться под интересы денежной системы в целом. В противном случае с целью поддержания институциональной устойчивости они могут быть отвергнуты монетарным регулятором через соответствующие формальные институты.

С другой стороны, подавление различного рода индивидуальных интересов возможно лишь до определенного предела, за которым следует активизация противодействующих неформальных социально-экономических процессов, появление конкурентного неформального института (например, денежных суррогатов как альтернатива институту денег), либо разрушение старых денежных институтов и передача их функций новым денежным институтам (например, проведение денежной реформы).

Поиск грани между централизацией и децентрализацией, формальными и неформальными нормами, обусловленный необходимостью учета индивидуальных и общественных интересов – важнейшее условие поддержания институциональной устойчивости денежной системы транзитивной экономики.

Концептуально состояние институциональной устойчивости можно классифицировать в зависимости от величины отклонения фактических значений базовых монетарных индикаторов, выбранных монетарным регулятором, от их максимально или минимально допустимых величин:

а) *надежное функционирование,* когда монетарные индикаторы устойчивости системы находятся в пределах допустимого коридора;

---

[15] Институциональная среда упорядочивает и организует функционирование разнообразных денежных отношений, обеспечивая обращение денежных средств между участниками денежной системы, формируя допустимые границы их экономической деятельности и определяя порядок разрешения межсубъектных конфликтов (прим. автора).

[16] К ним предлагается относить проценты по банковским депозитам и кредитам, а также величину банковской маржи, то есть, те денежные ресурсы, которые затрачиваются экономикой на финансовое посредничество (прим. автора).

б) *допустимый уровень устойчивости*, когда отклонение от максимально или минимально допустимого значения показал хотя бы один из монетарных индикаторов, но при этом не утрачена возможность принятия мер предупредительного характера к существующим внутренним и внешним угрозам;

в) *ненадежное функционирование*, когда допустимый коридор нарушен большинством основных монетарных индикаторов, характеризующих устойчивость денежной системы; появляются признаки необратимого процесса нарушения институциональной устойчивости денежной системы;

г) *критическое*, когда отклонение от максимально или минимально допустимых значений показали все (или почти все) монетарные индикаторы, что отражает кризисное состояние институциональной устойчивости системы, то есть распад последней становится труднообратимым.

Задача центрального банка состоит в формировании действенного организационно-управленческого механизма, обеспечивающего управляемость денежной системы, поддержание ее институциональной устойчивости на уровне не ниже допустимого.

В целом же цели деятельности монетарного регулятора *по обеспечению институциональной устойчивости денежной системы* транзитивной экономики могут быть определены следующим образом:

1. *Конечная цель*, которая совпадает с конечной целью единой макроэкономической политики любого государства: повышение материального благосостояния населения на основе обеспечения устойчивого развития социально-экономической системы страны.

2. *Стратегические цели*:

– содействие благоприятных условий для активизации инвестиций в национальной валюте путем поддержания баланса общественной и собственной эффективности банковской деятельности;

– снижение дестабилизирующих воздействий внешних и внутренних шоков на деятельность субъектов денежной системы;

– стимулирование использования новых технологий в сфере финансового посредничества за счет опережающего обеспечения их формальными институтами.

3. *Тактические цели*:

– согласование прогнозов развития денежной системы с общеэкономическими целями макроэкономической политики государства;

– стимулирование банков к повышению качества финансового посредничества;

– повышение степени взаимодействия монетарного регулятора с другими участниками денежной системы, основанного на росте ее коммуникативности.

Задачи центрального банка в области поддержания институциональной устойчивости могут быть определены следующим образом:

– разработка системы показателей *институциональной устойчивости* денежной системы, отражающей качество финансового посредничества с позиции его общественной эффективности, динамику доверия экономических агентов к национальной валюте (например, коэффициенты монетизации экономики по национальной валюте, денежной и кредитной мультипликации по рублевой денежной массе и пр.);

– формирование методик диагностики предкризисного состояния денежной системы;

– разработка мер по преодолению кризисных явлений в денежной системе и/или формирующих условия для их предотвращения.

Поддержание институциональной устойчивости денежной системы должно быть нацелено на опережающую минимизацию негативных процессов и явлений, в том числе за счет максимального согласования интересов ее участников.

Объектом, на который необходимо направлять воздействие мер монетарного регулирования с целью достижения институциональной устойчивости, выступает собственно процесс институциональной самоорганизации участников денежной системы. Его результатом является развитие организационно-правовых форм функционирования денежной системы:

1. Формальных и неформальных денежных институтов: национальная денежная единица, а также законы, нормы, правила, традиции, характерные для сферы денежно-кредитного обращения той или иной страны и определяющие текущие конкурентные условия функционирования денежной системы;

2. Организаций, реализующих формальные денежные институты, содействующих финансовому посредничеству в экономике – банки, небанковские кредитно-финансовые организации в соответствии с их формой собственности и типами объединений;

3. Регулирующих органов: центральный банк и другие государственные органы, участвующие в реализации денежно-кредитной политики и определяющие базовые инфраструктурные пропорции – качественный и количественный состав участников денежной системы (в частности, финансовых посредников).

Состав факторов, определяющих состояние институциональной устойчивости денежной системы, может быть представлен следующим образом:

– общеэкономические факторы: макроэкономическая ситуация в стране, темпы инфляции, эффективность правового регулирования экономических отношений;

– рыночные факторы: емкость внутреннего финансового рынка, степень развития его инфраструктуры, уровень конкуренции на рынке, ситуация на валютном рынке;

– социально-политические факторы: внешние политические угрозы, наличие квалифицированных управленческих кадров;

– прочие факторы, состав которых определяется индивидуально с учетом специфики страны в сфере финансового посредничества, например, степень развития фондового рынка.

Как представляется, обеспечение институциональной устойчивости денежной системы должно опираться на следующие основные принципы:

– реализация центральным банком управленческих функций по принципу «партнерства по рынку»: это предполагает построение отношений не по принципу «регулятор - регулируемый», а на основе долговременной взаимной заинтересованности монетарного регулятора, банков и других участников денежной системы в обеспечении ее институциональной устойчивости. Данный принцип позволяет реализовать «субъект-субъектный» подход в управлении денежной системой, выявить проблемы и сгладить противоречия в интересах между его участниками и органами монетарного управления;

– определение институциональной устойчивости как управленческой концепции, которая должна стать долговременной основой развития денежной системы; данный принцип означает, что все проблемы развития денежной системы (развитие конкуренции, допуск иностранного капитала, взаимоотношения участников денежной системы и пр.) должны оцениваться через призму *обеспечения ее институциональной устойчивости*.

В этой связи необходима разработка долгосрочной концепции комплексного институционального развития денежной системы страны, создание благоприятной институциональной среды для согласования экономических интересов участников рынка, то есть развития *института экономического медиаторства.* Последнее предполагает тесное сотрудничество монетарного регулятора с саморегулируемыми некоммерческими организациями (отраслевыми союзами и ассоциациями), обеспечивающими соблюдение их участниками правил рыночного поведения. В странах с развитым рынком организации подобного типа выступают основой механизма экономического медиаторства, так как по своей природе ориентированы на выполнение ряда медиаторных функций в обществе[17].

Институциональная структура формирует соответствующие взаимоотношения экономических агентов, которые в конечном итоге влияют на издержки финансового посредничества. Их высокий уровень препятствует развитию экономики в целом (как и эффективному финансовому посредничеству, в частности). Поэтому использование механизмов экономического медиатор-

[17] Основной целью деятельности таких некоммерческих организаций является выражение интересов различных социально-экономических образований (банков, мелкого и среднего бизнеса, крупного производства, потребителей и пр.) и поиск путей согласование этих интересов с действующими институтами экономического регулирования (прим. автора).

ства позволяет выработать формы взаимоотношений, повышающие уровень доверия между участниками денежной системы: найти «точки соприкосновения», максимально удовлетворяющие интересы всех участников и минимизирующие, тем самым, отмеченные издержки.

В условиях рыночной экономики механизм экономического медиаторства лежит в основе методов государственного регулирования денежной системы. Он является важнейшим элементом структуры институционального управления и опирается на устоявшиеся обычаи, общепризнанные традиции и правила делового общения, на создание которых требуется исторически длительный период. У экономик транзитивного типа времени на это нет. Поэтому государственное регулирование денежной сферы, осуществляемое в тесном взаимодействии с указанными выше саморегулируемыми организациями (прежде всего, в банковской и производственной сферах) позволит в некоторой степени учесть интересы ее участников.

Поиск адекватной модели экономического медиаторства в сфере денежно-кредитных отношений транзитивной экономики возможен лишь при обеспечении ведущей роли здесь центрального банка. Иными словами, одной из *важнейших задач центрального банка в деле обеспечения институциональной устойчивости денежной системы является поиск взаимоприемлемого механизма согласования интересов ее участников как способа минимизации издержек финансового посредничества.*

Необходимо найти консенсус между использованием мер административного воздействия на денежную сферу и инструментами согласования интересов субъектов монетарного регулирования. В этой связи центральный банк должен быть заинтересован в развитии различных некоммерческих ассоциаций и объединений граждан и организаций, взаимодействие с которыми позволит разрабатывать и реализовывать денежно-кредитную политику с учетом интересов участников денежной системы. Например, это могут быть правовые центры по защите прав кредитополучателей, банковские ассоциации и союзы, микрокредитные небанковские некоммерческие организации, предлагающие кредиты малоимущим гражданам и др.

Это позволит создать гибкую, многоуровневую и многоаспектную систему экономического взаимодействия участников денежной системы, основанную на механизмах согласования интересов и снижающую, тем самым, общий уровень конфликтности. Можно ожидать, что результатом такого взаимодействия станет выстраивание партнерских отношений на основе принципа солидарной ответственности: разделения рисков и ответственности за стабильность денежной системы. Поэтому центральному банку целесообразно использовать различные меры поддержки подобных организаций (принятие необходимых нормативных правовых актов, развивающих базу медиаторной деятельности, стимулирование выполнения ими социального заказа).

Результатом станет перестройка институциональной структуры денежной системы транзитивной экономики в направлении активизации механизмов общественной самоорганизации и саморазвития, которые будут гарантировать согласование интересов участников рынка, противодействовать оппортунистическому поведению последних и минимизировать издержки финансового посредничества[18].

Общественная эффективность институтов денежной системы во многом определяется тем, насколько они способны снизить издержки финансового посредничества: динамика последних является своеобразным критерием общественной эффективности[19] институтов денежного рынка. В этой связи представляется важной разработка и доведение до участников денежной системы однозначно понимаемой институциональной политики.

Так, в Республике Беларусь отдельные проблемы институционального плана рассматриваются Национальным банком в рамках трех самостоятельных документов: Основные направления денежно-кредитной политики на очередной год, Стратегия развития финансового рынка

[18] Как известно, причиной появления любого вида трансакционных издержек в экономике считают несовпадение интересов взаимодействующих друг с другом экономических агентов, наличие неопределенности и ограниченной рациональности экономических агентов, что связано с асимметричностью информации на рынке и, следовательно, оппортунистическим поведением всех его участников (прим. автора).

[19] В отличие от собственной эффективности, уровень которой определяется прибылью участника денежной системы (прим. автора).

Республики Беларусь до 2020 года и Стратегия институционального развития Национального банка Республики Беларусь на 2017 – 2020 годы. [1, с. 14].

Однако в этих документах не прописываются вопросы места и роли в отечественной банковской системе банков с участием государства, перспективы иностранного банковского капитала, значимость экономического медиаторства в лице саморегулируемых некоммерческих организаций. Поэтому важной представляется разработка Национальным банком институциональной политики, что позволило бы научно обосновать оптимальную модель национальной банковской системы, адекватную не только требованиям равных конкурентных возможностей для участников банковской системы, но и обеспечения инновационного экономического роста. Обоснование направлений трансформации институциональной среды позволило бы на государственном уровне учесть особенности участников денежной системы, определить задачи банков с позиции их общественной эффективности, причем в увязке с перспективами развития реального (нефинансового) сектора отечественной экономики.

Таким образом, формирование денежно-кредитной политики с учетом институциональных особенностей денежной системы предполагает особую роль центрального банка в регулировании институциональной самоорганизации денежной системы, обеспечении ее институциональной устойчивости. Последнее предполагает снижение издержек финансового посредничества путем обеспечения гармонии интересов государства и прочих участников денежной системы, активизации позитивной самоорганизации последних, использования механизмов экономического медиаторства в денежно-кредитной сфере с развитием различных форм некоммерческих объединений. Обеспечение институциональной устойчивости особенно важно для условий транзитивной экономики, где только монетарный регулятор за счет целенаправленного использования инструментов согласования интересов может стать тем «компенсаторным механизмом», который будет удерживать денежную систему от потрясений.

Литература

1. Стратегия институционального развития Национального банка Республики Беларусь на 2017 – 2020 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь 19.12.2016 № 623// Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа:https://www.nbrb.by/today/about/strategiya-razvitiya-nbrb-2017-2020.pdf. – Дата доступа: 08.11.2019.

УДК 338.27

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОГО МСП С ПОМОЩЬЮ КРАУДФАНДИНГА

STIMULATING THE DEVELOPMENT OF BELARUSIAN SMES WITH CROWDFUNDING

Свиридович Василий Андреевич

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник отдела мониторинга социально-экономического развития Института экономики НАН Беларуси

Sviridovich Vasily Andreyevich, PhD in Economics, Leading Researcher, Department of Monitoring Social and Economic Development, Institute of Economics, National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: svirva54@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрена динамика развития белорусского МСП, которая в последние годы явно замедлилась. Весомой причиной этого стала хроническая нехватка у предпринимателей инвестиционных ресурсов. Использование же краудфандинга способно помочь

решению данной проблемы, т. е. существенно улучшить ситуацию с инвестициями в нашем предпринимательском секторе.

Ключевые слова. Беларусь, малое и среднее предпринимательство, динамика, инвестиции, краудфандинг.

Abstract. The article is discussed the dynamics of the development of Belarusian SMEs, which has clearly slowed down in recent years. A significant reason for this was the chronic lack of investment resources among entrepreneurs. Using of crowdfunding can help solve this problem, that is, significantly improve the situation with investments in our business sector.

Key words. Belarus, small and medium enterprises, dynamics, investments, crowdfunding.

Важность поддержки предпринимательства в настоящее время никем не отрицается. Практически во всех государствах мира ему уделяется внимание и оказывается та или иная помощь. Но так как существующие межстрановые отличия сегодня ещё значительны, то и ситуация с предпринимательством пока очень далека от единообразия.

В современной экономике общепринятым является выделение трёх крупных, существенно разных групп государств: развитые, развивающиеся, транзитивные (переходные). Естественно, что реальное положение, цели и проблемы предпринимательства имеют у них определённые отличия. Кроме того, даже в рамках одной группы стран различия часто остаются весьма значительными, ибо прямо зависят от конкретных экономических, исторических, географических, политических и прочих условий. Эти условия могут быть (для становления и развития предпринимательства) благоприятными, неблагоприятными, относительно нейтральными. Общим же моментом, присущим почти всем современным государствам, является финансово-кредитная и институциональная поддержка национального предпринимательства (хотя и различной субъектной направленности, интенсивности и эффективности).

Республика Беларусь, относящаяся к странам с переходной экономикой, также не является здесь исключением. О важности предпринимательства и о его всемерной поддержке у нас говорится регулярно и уже достаточно давно. В этой связи можно, например, вспомнить следующие основополагающие документы: Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства», Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», «Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2010 – 2012 годы», «Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013 – 2015 годы», Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы, пятилетние Программы социально-экономического развития Республики Беларусь (на 2011 – 2015 и 2016 – 2020 годы), Декрет Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 г. № 7 «О развитии предпринимательства», Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. № 8 «О развитии цифровой экономики», Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года, Указ Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2018 г. № 506 «О развитии Оршанского района Витебской области» и некоторые другие. Однако реальная ситуация в сфере МСП остаётся у нас без существенных изменений. Данные таблbws 1 свидетельствуют об этом достаточно явственно.

Таблица 1 – Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства (микро-, малых и средних организаций) в основных экономических показателях развития Республики Беларусь (в процентах к общереспубликанскому итогу) [1, С. 34-35].

Показатели	Период						
	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Валовой внутренний продукт	22,7	21,1	21,0	20,4	20,6	21,6	21,6
Средняя численность работников	27,6	28,4	28,0	27,3	28,2	28,7	29,0
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	37,7	37,7	37,1	37,9	38,3	41,1	42,2

Объём промышленного производства	19,4	15,6	16,0	15,7	17,8	17,8	18,4
Инвестиции в основной капитал	37,9	38,9	42,3	36,7	36,0	34,4	35,5
Розничный товарооборот организаций торговли	34,5	36,1	33,3	31,7	30,1	35,5	35,0

Из содержимого табл. 1 хорошо видно, что за семь последних лет (2012 – 2018 г.г.) экономическая значимость малого и среднего предпринимательства в Беларуси практически не изменилась, т. е. в этот период о динамичном и масштабном развитии предпринимательства говорить не приходится. Объективной же экономической причиной «топтания на месте» отечественного предпринимательского сектора стала хроническая нехватка у него инвестиционных ресурсов.

Успешное решение этой проблемы способно оказать существенную помощь развитию предпринимательства в Беларуси. Однако традиционные механизмы и меры финансовой поддержки, использовавшиеся у нас ранее, т. е. до 2018 года включительно, не смогли радикально изменить сложившуюся инвестиционную ситуацию (см. табл. 1). Нехватка инвестиций стала главным тормозом на пути развития отечественного предпринимательства. Отсюда проистекает объективная необходимость в изучении и опробовании новых форм, подходов и технологий, способных заметно улучшить финансовое обеспечение предпринимательского сектора.

В сегодняшнем мире многие креативные и прорывные идеи, связанные с дальнейшим совершенствованием и развитием сферы финансов, реализуются посредством использования института «регулятивных песочниц». Создание таких «песочниц», т. е. экспериментальных финансовых площадок, позволяет целенаправленно обеспечивать режим наибольшего благоприятствования инноваторам и их инновациям.

Главная цель существования таких специализированных площадок – это разработка (создание) эффективного законодательного регулирования процесса реализации самых передовых или инновационных технологий, продуктов, услуг; ибо бизнес, как правило, не может оперативно предоставить их потребителям из-за отсутствия адекватной законодательной базы. Данное положение является следствием того, что финансово-экономическое законодательство, действующее в современных развитых странах, можно условно разделить на три части:

1) устаревшие правовые акты и нормы, мешающие развитию и расширению инновационной деятельности ряда субъектов (очевидно, что они неприемлемы и должны последовательно отменяться или изменяться национальными законодательными органами);

2) относительно нейтральные законы и правила, в целом приемлемые для бизнеса и не препятствующие осуществлению как обычной коммерческой, так и инновационной деятельности (различные предпринимательские союзы и ассоциации, как правило, активно защищают и оберегают такого рода законодательство);

3) локально-экспериментальные новации в национальном законодательстве, прямо направленные на поддержку, стимулирование и поощрение инноваторов и их деятельности (именно они чаще всего реализуются в рамках функционирующих в мире «регулятивных песочниц»).

Однако белорусские экономико-правовые реалии весьма специфичны. Для наших предпринимателей достаточно важной является ещё и такая задача: добиться реального равноправия всех форм собственности, т. е. прекращения экономической дискриминации частного бизнеса (частной формы собственности). Убедительным подтверждением этого служат мнения и предложения самого предпринимательского сообщества, регулярно направляемые республиканским органам государственной власти. Речь идёт о таком важном документе как «Национальная платформа бизнеса Беларуси», который ежегодно готовится совместными усилиями отечественных бизнес-ассоциаций, общественных объединений и некоммерческих организаций. В нём имеется целая глава «Приоритетные направления и предложения реформирования делового климата страны», где о фактическом неравноправии, т. е. ущемлении интересов частных производителей товаров и услуг, говорится предметно и подробно [2]. В республике, к сожалению,

пока не решена и эта проблема (она остаётся значимой и актуальной, мешающей смотреть вперёд).

Из зарубежной же практики (Австралия, Великобритания, Гонконг, Индонезия, Сингапур и др.) известно, что активная роль в возникновении экспериментальных площадок, т. е. «регулятивных песочниц», принадлежит тому бизнесу, у которого перманентно существуют те или иные серьёзные трудности. Он рано или поздно обращается за помощью в уполномоченный орган, являющийся непосредственным регулятором в данной области. Естественно, что этот регулятор объективно заинтересован в динамичном развитии регулируемой им сферы деятельности.

Прямая и очевидная заинтересованность регулятора, а чаще всего в этой роли выступает ключевой орган контроля финансового рынка, лежит в основе всех дальнейших действий, в том числе по законодательному оформлению, т. е. фактической легализации, некоего специального правового режима. Именно он позволяет нормально функционировать специфической экспериментальной финансовой площадке (той или иной «регулятивной песочнице»). Эта «песочница» даёт возможность испытать (в экспериментальном режиме) реальную востребованность рынком новых технологий, сервисов и бизнес-моделей, ранее неизвестных или недоступных. В основном они связаны с появлением и использованием блокчейна, облачных сервисов, биометрии, платежей и переводов, краудфандинга, цифровых валют, автоматизированного консультирования, агрегаторов и т. п.

Появление «регулятивной песочницы» представляет собой создание в сфере финансов нового правового поля. Компании, допущенные регулятором в это поле, т. е. в «песочницу», целенаправленно освобождаются от многих стандартных требований действующего законодательства (по лицензированию, согласованию, минимальному капиталу, раскрытию информации, профессиональной подготовке, налоговым обязательствам, возмещению ущерба, страхованию рисков, конфиденциальности данных, полученных от потребителей и проч.). Но при этом для них всегда предусматриваются специальные требования. Как правило, это лимит на количество операций и число клиентов, ограничение на максимальную сумму обязательств перед контрагентами, непременное информирование всех своих партнёров об экспериментальном режиме и соответствующих (дополнительных) рисках, фиксированный период использования «песочницы», безусловное подчинение оперативным распоряжениям регулятора и предоставление ему регулярных отчётов, сбор и представление доказательств инновационной направленности предлагаемого бизнес-проекта и т. д.

Успешно функционирующие «песочницы» осуществляют целенаправленную апробацию различных финансовых инноваций, спектр которых сейчас стремительно расширяется.

Поэтому появление в Беларуси «регулятивной песочницы» может сыграть позитивную роль в судьбе всего отечественного предпринимательства, в том числе и инновационного. Но инновационная составляющая представляет лишь небольшую часть нашего предпринимательского сектора, экономическое положение которого нельзя назвать хорошим (за исключением субъектов Парка высоких технологий). Отсюда проистекает необходимость и желательность целевой ориентации будущей «песочницы» на активное использование и развитие в стране краудфандинга (от англ. crowd – толпа и funding – финансирование). Это очень важно для всех, т. к. большинство белорусских предпринимателей остро нуждается в доступных и дешёвых финансовых ресурсах.

Краудфандинг же фактически представляет собой привлечение целевого финансирования к коммерческим и некоммерческим проектам с помощью интернет-площадок (краудфандинговых платформ). Эти платформы, появившиеся в мире около десяти лет назад, теперь активно совершенствуются и развиваются. Попутно отметим, что сейчас среди них наиболее известны Kickstarter и Indiegogo (в России же их отдалёнными аналогами являются Planeta.ru и Boomstarter).

У всех этих интернет-площадок существует определённая специализация, хотя и не очень жёсткая. При этом наибольшей популярностью у соответствующих спонсоров и инвесторов пользуются проекты социальной и потребительской направленности. Достаточно велик и общий поток финансовых средств, ежегодно привлекаемых краудплатформами, т. е. размещёнными

здесь проектами. Например, по итогам 2018 года общий объём вложений на Kickstarter составил 607 млн долл. США, а Planeta.ru собрала около 194 млн руб. РФ [3].

Ныне краудфандинг подразделяется на несколько сегментов (частей) заметно отличающихся друг от друга. Различия проистекают от ставящихся субъектами целей и механизмов реализации конкретных идей. Если оставить в стороне все некоммерческие проекты (благотворительные, социальные, образовательные, экологические и т. д.), то оставшиеся, т. е. коммерчески выгодные, осуществляются в основном с помощью или краудинвестинга, или краудлендинга. При краудинвестинге финансирование бизнес-проектов осуществляется с помощью продажи инвесторам долей и акций, т. е. путём их непосредственного вхождения в капитал компании. Естественно, что тут влияние инвесторов на дальнейшую судьбу осуществляемого проекта становится значительным, а часто и решающим. Они берут на себя большую долю коммерческого риска и ответственности.

Однако более распространённым и значительно менее рискованным способом финансирования бизнес-проектов является краудлендинг, фактически представляющий собою взаимное и прямое кредитование (физлиц и юрлиц) без непосредственного банковского участия. Здесь принято выделять три основных варианта кредитования: P2P – физлиц физлицами; P2B – юрлиц физлицами; B2B – юрлиц юрлицами. В развивающихся странах, как правило, популярным является P2B и B2B кредитование. В целом же краудлендинговое финансирование позволяет инвесторам напрямую предоставлять свои денежные средства наиболее надёжным, проверенным и перспективным заёмщикам. Это позитивно отражается на числе невозвратов, просрочек и дефолтов кредитополучателей, а также на общеэкономической ситуации в стране.

Нынешнее положение в Беларуси частнопредпринимательского сектора нельзя считать удовлетворительным, ибо острая нехватка финансовых (инвестиционных) ресурсов фактически остановила его развитие. Оперативно исправить сложившуюся ситуацию может государство. Но так как его непосредственные финансовые возможности сегодня очень ограничены (из-за растущего госдолга, большого госсектора, значительных социальных расходов и т. д.), то следует сосредоточиться на другом – правовой, а возможно и административной, поддержке бизнеса. Речь идёт о соответствующих усилиях госструктур (Минэкономики, Минфина и др.), а также отечественных бизнес-ассоциаций, направленных на создание специфического правового режима, условия которого будут максимально благоприятны для развития у нас краудфандинга (краудлендинга). Наиболее удобной организационной формой тут является «регулятивная песочница», появление которой в основном зависит от желания и воли государства, а не от его финансовых возможностей. В случае начала реализации данного проекта произойдут положительные изменения на отечественном кредитном рынке, благоприятные для предпринимательского сектора.

В целом же можно отметить следующее:

1. Все последние годы малое и среднее предпринимательство Беларуси находится в состоянии стагнации. Об этом объективно свидетельствует ряд показателей, характеризующих его экономические результаты. Например, фактически перестал расти удельный вес МСП в валовом внутреннем продукте страны, снизилась доля МСП в общем объёме инвестиций в основной капитал и т. д.

2. Сфера финансов занимает ныне весьма важное место во всех современных экономиках. Сейчас тут активно появляются и применяются инновационные (прорывные) финансовые технологии, продукты, сервисы. Для их тестирования в условиях, максимально схожих с реальными, всё шире используются специально созданные экспериментальные площадки – «регулятивные песочницы». Эти «песочницы», имеющие достаточно специфический правовой режим, не только эффективно обеспечивают правовую легитимацию инноваторов, но целенаправленно, последовательно и активно способствуют практической реализации новых технологий и подходов. Отсюда проистекает возрастающий интерес ряда государств к «регулятивным песочницам».

3. Полезным и перспективным представляется создание в Беларуси «регулятивной песочницы», ориентированной на ускоренное развитие в стране краудфандинга. Это позволит: а) оказать действенную помощь отечественному предпринимательству, испытывающему хрониче-

скую нехватку финансовых ресурсов; б) разрушить фактическую монополию банков, создав альтернативный им источник финансирования бизнес-проектов; в) расширить, конкретизировать и персонифицировать коммерческие возможности и ответственность частных лиц и бизнес-структур; г) достаточно оперативно и корректно передать «вниз», т. е. непосредственно заинтересованным лицам (физическим и юридическим) большую часть финансовых прерогатив, важных для осуществления экономической поддержки различных предпринимательских проектов (сейчас они зачастую актуализируются и реализуются с помощью государственных инициатив, решений и денег).

Литература

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. (Стат. сб.) / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – 212 с.

2. Национальная платформа бизнеса Беларуси – 2018 «От возможностей к реальности» // Официальный интернет-портал Республиканской конфедерации предпринимательства [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rce.by/npbb.php. – Дата доступа: 15.10.2019.

3. Камитдинов Н. Стартап вскладчину. Что происходит в мире традиционного краудфандинга? // Inc. Russia [Электронный ресурс] – Режим доступа: // https://incrussia.ru/understand/startap-vskladchinu-chto-proishodit-v-mire-traditsionnogo-kraudfandinga. – Дата доступа: 15.10.2019.

УДК 658.114.56

СЕТЕВОЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННО АКТИВНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Network capital as a factor of innovatively active regional development

Слонимская Марина Андреевна

доктор экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета, финансов, логистики и менеджмента
УО «Полоцкий государственный университет»
Slonimska Marina, Doctor of Economics, Assosiate Professor, Assosiate Professor of the Department of Business Accounting and Finance, Logistics and Management
of Polotsk State University
e-mail: marina_slonimska@tut.by

Аннотация. В статье проанализирована сущность концепции сетевого капитала и ее связь с эндогенными теориями регионального развития, показана роль предпринимательских сетей в коммерциализации инноваций. Автором проведен анализ факторов и перспектив развития предпринимательских сетей по данным опроса руководителей малых и средних предприятий Витебской области.

Ключевые слова. Сетевой капитал, региональное развитие, инновационная экосистема, предпринимательские сети

Abstract. The article analyzes the essence of the concept of network capital and its relationship with endogenous theories of regional development, the role of entrepreneurial networks in the commercialization of innovations is shown. The author examines the factors and prospects for the development of entrepreneurial networks according to a survey of managers of small and medium sized enterprises in Vitebsk region.

Keywords. Network capital, regional development, innovation ecosystem, entrepreneurs' networks.

В последние два десятилетия в научной литературе широко обсуждаются эндогенные тео-

рии регионального развития, опирающиеся на инновации и знания [1, 2], развитие предпринимательства [3, 4, 5] и сетевые экономические взаимодействия [6, 7, 8]. Связывает указанные факторы регионального развития эффект «перетока знаний». «Переток» знаний подразумевает получение знаний и компетенций работниками (образование, повышение квалификации), компаниями (создание собственных инноваций на основе абсорбции иностранных технологий), органами управления различных уровней (получение экспертных знаний и навыков при разработке научно-технологических стратегий и создании благоприятных условий для технологического развития территорий) из внешних источников бесплатно или с минимальными затратами [9, с. 23]. Этот процесс оказывает позитивный эффект в отношении показателей экономической деятельности отдельных предприятий, а также вносит вклад в формирование и развитие региональных сетей и кластеров, являясь предпосылкой для распространения неявных знаний. Явные или кодифицированные знания не требуют географической концентрации для передачи, их можно получать по различным каналам. Неявные знания усваиваются лишь путем наблюдения в ходе личного общения и поэтому они могут быть получены только в том регионе или кластере, где создаются. Чем сложнее и фундаментальнее знания, тем выше в них доля неявных знаний.

Таким образом, сетевые экономические взаимодействия между предпринимателями региона и генераторами знаний (научные и учебные организации) способствуют инновационно активному региональному развитию, однако для этого необходима поддержка со стороны региональных органов управления на основе специально разработанной стратегии. Данная идея нашла воплощение в модели «Тройной спирали» (‘Triple Helix’), предложенной Г. Ицковицем и Л. Лейдесдорфом [10]. Модель символизирует союз между властью, бизнесом и университетами как ключевыми элементами национальной инновационной системы. Модель «Четырехзвенной спирали» (‘Quadruple Helix’) Э. Караяниса и Д. Кэмпбелла [11] вводит четвертый элемент «спирали» – гражданское общество, как активного потребителя и участника инноваций.

Как показывают результаты исследований, в регионах с высоким уровнем развития предпринимательства сетевые механизмы взаимодействия между экономическими агентами формируются эволюционно в результате признания их необходимости, однако такие взаимодействия менее заметны в регионах с низкой предпринимательской активностью населения [12, 13]. Поэтому разработка стратегии стимулирования формирования сетевых связей с целью создания эффективной региональной инновационной системы, прежде всего, актуальна для регионов с низко развитой культурой предпринимательства, что, в частности, характерно для ряда периферийных регионов Республики Беларусь.

Ключевым детерминантом инновационного регионального развития некоторые авторы называют способность локализованных в регионе предпринимателей создавать сетевой капитал, необходимый для инноваций в открытой среде [14]. Сетевой капитал определяется как инвестиции в стратегические «расчетные» отношения с другими фирмами и организациями с целью получения доступа к знаниям для повышения ожидаемой экономической отдачи, главным образом за счет инноваций [14, с. 104].

Когда организации намеренно инвестируют в сети, то эти сети будут отличаться от социальных сетей, так как они касаются развития отношений, которые О. Уильямсон называет «расчетными», поскольку они состоят из действий, мотивированных ожидаемыми экономическими выгодами [15]. Понятие сетевого капитала является ответом на растущее признание того, что межорганизационные сети могут являться стратегическим ресурсом для их участников.

Сетевой капитал играет посредническую роль во взаимоотношениях между предпринимательством и региональными инновациями. Существует фильтр знаний в виде разрыва между новыми и экономическими или коммерциализированными знаниями, что требует усилий для доступа к ним и их ассимиляции. Инновационная деятельность предпринимателей, генерируемые ими инновации и региональное развитие связаны с капиталовложениями в сетевые межорганизационные взаимодействия и отношения. При этом особое значение имеют характер созданных предпринимателями фирм, характер знаний, к которым обращаются фирмы; и пространственная природа сетей между источниками и получателями знаний. Доступ к знаниям требует пространственной близости, причем локализация знаний предполагает, что предприни-

мательство имеет тенденцию располагаться в непосредственной географической близости от источника, производящего такие знания. В соответствии с теорией о роли предпринимательства в распространении знаний, некоммерческие знания превращаются предпринимателями в экономические, обеспечивая инновационно активное региональное развитие.

Исходя из основных положений сетевой теории предпринимательства Р. Хаггинса и П. Томпсона для эффективной реализации инновационно-ориентированной стратегии регионального развития необходима поддержка предпринимательства со стороны региональных органов управления, направленная на создание сетевых связей, обеспечение доступа к знаниям для инновационных потребностей предприятий, развитие человеческого капитала и его способности абсорбировать знания высокого качества, эффективный «контроль» знаний, инвестирование в сбалансированный портфель сетей, охватывающих как локальные, так и глобальные географические связи, поддержку совместимости развития межфирменных сетей и мероприятий, связанных с развитием региональной инновационной системы.

Сетевой капитал может иметь локальный или глобальный характер, при этом между ними существует зависимость. Как отмечают Э. Л. Глейсер и др., «успешное соединение в глобальном пространстве, обеспечивающее передачу знаний через океаны и континенты, часто является результатом первоначальной системы локализованных взаимодействий, в которой знания, пересекающие коридоры и улицы, первоначально катализируют интеллектуальный обмен» [16, с. 1126].

В 2019 году был проведен опрос руководителей малых и средних предприятий (МСП) Витебской области в рамках проекта международной технической помощи «Развитие «Кастрычніцкага эканамічнага форуму», зарегистрированного в базе данных проектов и программ международной технической помощи Министерства экономики Республики Беларусь 20 июля 2016 года под регистрационным номером № 2/16/000810, который, в частности, позволил оценить отношение предпринимателей к организации сетевого сотрудничества [17]. Опрос проводился методом глубинных интервью (21 респондент) и методом структурированного анкетного опроса (400 респондентов). Указанный объем выборки позволил получить результаты с достоверностью 95% и точностью не менее, чем ±5%. Глубинные интервью проводились в июле-августе 2018 года, анкетный опрос – в феврале-августе 2019 года.

Как показали результаты опроса, в среднем около половины респондентов считают, что сотрудничество с партерами им необходимо, и важно развивать различные формы кооперации. Не считают полезным использовать какие-либо виды сотрудничества с другими предприятиями для развития собственного бизнеса около 20% респондентов. Затрудняются с ответом по поводу полезности проектов по развитию взаимодействия предпринимателей около 30% респондентов.

Респондентам было предложено оценить степень полезности для их бизнеса отдельных форм кооперации и сетевого взаимодействия. Как показал анализ зарубежного опыта в данной сфере, к таким формам можно отнести следующие:

- создание закупочных групп (GPO – group purchasing organizations) – это установление взаимного сотрудничества между несколькими предприятиями, которые взаимно генерируют спрос или совершают совместные покупки с помощью одной из компаний, принадлежащей ассоциации. Иначе, закупочные группы – это ассоциации субъектов-покупателей, которые позволяют достичь эффекта масштаба за счет объединения потребностей покупателей в один общий заказ. Целью создания закупочных групп является возможность достижения большего воздействия при согласовании условий сотрудничества, логистики и покупки товаров по значительно более низким ценам. Закупочные группы создаются, как правило, малыми и средними компаниями, которые, действуя самостоятельно, не могут получить хорошие условия сотрудничества с поставщиками. Это может оказаться идеальным путем к снижению стоимости ведения бизнеса, что особенно важно при масштабной и сильной конкуренции на рынке;

- коллективный товарный знак предназначается для информирования потребительского рынка об определенных свойствах продуктов или услуг, выпускающихся или осуществляющихся под ним. Товарные знаки этой категории обычно являются собственностью ассоциаций или групп компаний (организаций). При этом каждый участник такой группы (ассоциации) имеет

право использовать обозначение, с помощью которого выделяют товар или услугу, представленную на рынке. Использование коллективного товарного знака одним из предприятий ассоциации возможно только в том случае, если будет соблюден заданный стандарт качества товаров и условия использования товарного знака. В них указываются характеристики продукта, методы контроля за его качеством, а также санкции, которые будут применены, если товарный знак будет использоваться неправомерно. Любое из предприятий, вступивших в Ассоциацию, параллельно с использованием коллективного товарного знака может пользоваться и собственным товарным знаком;

- интегрированная логистика предполагает объединение различных предприятий (промышленных, торговых, обслуживающих) в единые логистические системы. Благодаря интеграции можно обеспечить быстрые, своевременные и низкозатратные поставки товаров потребителям. Интегрированная логистика предполагает совместное использование услуг логистического посредника, который обеспечивает синхронизацию информации в процессе решения общих задач партнеров, что позволяет, например, консолидировать запасы группы МСП в логистическом центре и использовать общую систему управления запасами;

- кооперация для продвижения продукции на внешний рынок и разработки совместной стратегии интернационализации используется малым бизнесом с целью приобретения технологий, быстрого выхода на новый рынок, содействия международной экспансии и сбора информации об иностранных рынках через международных стратегических партнеров.

Результаты оценки респондентами степени полезности для их бизнеса перечисленных форм кооперации и сетевого взаимодействия представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Оценка респондентами степени полезности для их бизнеса отдельных форм кооперации и сетевого взаимодействия предпринимателей, в % к общему количеству респондентов, ответивших на вопрос

Источник: [17].

Обмен информацией и совместная логистика (консолидация аналогичных грузов в одном логистическом центре для централизованного управления запасами и транспортировки, совместное планирование запасов с партнерами по цепи поставок назван одним из наиболее важных видов сотрудничества предпринимателей.

Закупочные группы, обеспечивающие снижение издержек на закупки товаров и услуг, считают эффективным направлением развития 48% респондентов: «Мы являемся членами ассоциации БАМАП, а она как раз занимается такими вопросами. Если дают возможность снизить издержки – это значит, что есть возможность повысить прибыль. Конечно, это – дело положительное и его нужно развивать»; «Они дали бы нам возможность осуществлять закупки напрямую у производителя – в Турции или в Китае. На настоящий момент мы до таких объемов не доросли и на посреднике мы теряем много».

Предприниматели, которые не видят пользы от участия в закупочных группах для развития своего бизнеса (13,8% респондентов), приводили другие аргументы: «Я не вижу для себя смысла в объединении спроса, так как каждому нужно свое». «Закупочные группы в данный момент не актуальны, так как сырье предлагается в избытке разных производителей и цен». «Закупочные группы – это интересно для какой-то другой сферы, но не для нашей. Есть какие-то коммерческие секреты у предприятий, которые не хотелось бы показывать. И в чем-то есть успешность, когда ты закупаешь там, где не закупает другой предприниматель».

Объединение с другими компаниями с целью совместного продвижения продукции и услуг на внешнем рынке считают полезным для развития своего бизнеса 49% респондентов: «Можно совместно поехать на какие-то выставки. Если выходить на выставки самостоятельно или покупать торговые места, то это – очень дорого». Подобная практика, как показали результаты интервью, уже используется в Витебской области в туристическом бизнесе: «У нас много совместных проектов по Смоленску, Пскову с Москвой. Без объединения никак. Мы объединяемся и делаем совместные проекты, совместные туры для получения грантов в Российской Федерации. Без консолидации и совместного сотрудничества у нас ничего не будет».

Как показали результаты опроса, предприниматели региона уже используют возможности сотрудничества для обучения персонала: «У нас был такой опыт. Мы совместно с другими предпринимателями арендовали помещение для того, чтобы провести встречу со специалистом из Москвы».

Создание общей торговой марки и ее продвижение считают возможным менее 40% респондентов. Полезность такого вида кооперации бизнеса отметил один из респондентов в ходе интервью: «Мы бы с удовольствием с кем-то объединились для создания торговой марки. Сами мы до сих пор не смогли ее создать и продвинуть».

Основные причины, сдерживающие сотрудничество и кооперацию бизнеса в Республике Беларусь, по мнению предпринимателей – это отсутствие информации о потенциальных партнерах (считают 76,8% респондентов), низкий уровень доверия между предпринимателями (76%) и отсутствие инфраструктуры и услуг по организации сотрудничества и кооперации бизнеса (61%).

Таким образом, для того, чтобы можно было использовать сотрудничество и кооперацию бизнеса как фактор развития предпринимательства в Витебской области необходимо обеспечить наличие информации о каждом из предпринимателей Витебской области в единой базе данных с удобными инструментами поиска и установления взаимодействия, а также развивать специальную инфраструктуру и услуги по организации сотрудничества и кооперации. Проблема низкого уровня доверия между предпринимателями может быть решена непосредственно в процессе взаимодействия и получения опыта сотрудничества. Для этого важно использовать возможности современных информационно-коммуникационных технологий.

Литература

1. Polverari, L. Innovation as a regional development driver: Necessary shift or policy misdirection? / L. Polverari // European Policy Research Paper. – 2018. - No. 102. – 74 p.

2. Harris, R. G. Models of regional growth: Past, present and future / R.G. Harris // Journal of Economic Surveys. – 2011. – No 25(5). - P. 913–951.

3. Audretsch, D. Entrepreneurship Capital and Economic Performance / D. Audretsch, M. Keilbach // Regional Studies. – 2004. – No 38 (8). – P. 949-959.

4. Слонимская, М.А. Малое предпринимательство в стратегиях регионального развития / М.А. Слонимская // Белорусский экономический журнал. – 2004. - № 3. – С. 67-75.

5. Braunerhjelm, P. The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth / P. Braunerhjelm, Z. J. Acs, D. B. Audretsch, B. Carlsson // Small Bus Econ. – 2010. – No 34. – P. 105–125.

6. Huggins, R. Knowledge networks in an uncompetitive region: SME innovation and growth / R. Huggins, A. Johnston // Growth and Change. – 2009. – No 40(2). – P. 227–259.

7. Slonimska M. Networks development as a forward-looking business strategy of enhancing the global competitiveness / M. Slonimska // Sociālo zinātņu vēstnesis Daugavpils universitāte. - №1 (24). – 2017. – С. 76-88.

8. Попов Е.В. Сетевые экономические взаимодействия: монография / Е.В. Попов; отв. ред. В.Л. Макаров. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 169 с.

9. Майсснер, Д. Экономические эффекты «перетока» результатов научно-технической и инновационной деятельности / Д. Майсснер // Форсайт. – 2012. – Т. 6, № 4. – С. 20–31.

10. Etzkowitz, H. A. Future Location of Research in A Triple Helix of University Industry Government Relations / L. Leydesdorff, H. Etzkowitz / A Triple Helix of University-Industry-Government Relations: The Future Location of Research? / L. Leydesdorff, H. Etzkowitz (ed.). – New York: Science Policy Institute State University of New York, 1998. – P. XV–XVII.

11. Carayannis, E. G. Mode 3 Knowledge Production in Quadruple Helix Innovation Systems. Twenty-first-Century Democracy, Innovation, and Entrepreneurship for Development / E. G. Carayannis, D. F. J. Campbell. – Springer Briefs in Business, 2012. – 64 p.

12. Porter, M. E. The economic performance of regions / M.E. Porter // Regional Studies. – 2003. - No 37(6). – P. 545–546.

13. Desrochers, P. Cluster-based economic strategy, facilitation policy and the market process / P. Desrochers, F. Sautet // The Review of Austrian Economics. – 2004. - No 17(2/3). – P. 233–245.

14. Huggins, R. Entrepreneurship, innovation and regional growth: a network theory / R. Huggins, P. Thompson // Small Business Economics. – 2015. - № 41 (5). – P. 103–128.

15. Williamson, O. E. Calculativeness, trust, and economic organization / O. E. Williamson // Journal of Law and Economics. – 1993. – No 36 (1). – P. 453–486.

16. Glaeser, E. L. Growth in Cities / E. L. Glaeser, H. D. Kallal, J. A. Scheinkman, A. Shleifer // The Journal of Political Economy. – 1992. – Vol. 100, № 6. – P. 1126–1152.

17. Слонимская, М. Предпринимательство Витебской области: проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс] / М. Слонимская, Г. Яшева, Н. Дубко. – Витебск: Общественное Объединение «Ассоциация нанимателей и предпринимателей», 2019. – 44 с. – Режим доступа: kef.by/publications/research/konkurentosposobnost-regionov-belarusi/ predprini-matelstvo-vitebskoy-oblasti-problemy-i-perspektivy-razvitiya/. – Дата доступа: 18.11.2019.

УДК 316.42

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН

SOCIO-ECONOMIC FACTORS OF FORMATION OF THE INSTITUTE OF CORPORATE GOVERNANCE AND ITS FEATURES IN THE ECONOMY OF POST-SOVIET COUNTRIES

Смирнов Виктор Эдуардович

кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»

Smirnov Viktor, PhD in Sociology, Leading Researcher, Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: smirnoffv67@gmail.com

Аннотация. Рассматривается мировой опыт использования принципов корпоративного управления в рыночной экономике. Выявлены экономические причины и социальные факторы, обусловившие возникновение и развитие корпоративного управления как механизма согласования интересов различных участников экономической деятельности предприятия: собственника, менеджеров и миноритариев. Показаны проблемы и ограничения, связанные с введением принципов корпоративного управления в странах постсоветского пространства.

Ключевые слова. Управление, корпоративное управление, собственность, власть, бизнес, менеджмент, миноритарии, интерес, баланс интересов, доверие.

Abstract. The world experience of using the principles of corporate governance in the market economy is considered. The economic reasons and social factors that caused the emergence and development of corporate governance as a mechanism for coordinating the interests of various participants in the economic activity of the enterprise: the owner, managers and minority shareholders are revealed. The problems and limitations associated with the introduction of corporate governance principles in the Post-Soviet countries are shown.

Keywords. Management, corporate governance, property, power, business, management, minority shareholders, interests, balance of interests, trust.

На постсоветском пространстве, наряду с государственными, существуют частные предприятия, собственники которых обладают достаточным влиянием на институциональные изменения и в свою очередь, подвержены им. Это, в частности, крупный бизнес. Однако, несмотря на потенциальные возможности, крупные корпорации отстают от мировых как в экономическом, политическом и технологическом, так и организационно-управленческом плане, что снижает не только их социально-экономическую субъектность, но и конкурентоспособность их товаров и услуг на мировом рынке. С целью повышения эффективности и управляемости ими государства инициируют в крупных корпорациях, предприятиях, холдингах введение принципов корпоративного управления, широко распространенных и доказавших свою эффективность в развитых экономиках мира.

На Западе современная корпорация представляет собой объединение, основанное на акционерной форме собственности, характеризующееся масштабностью производственной деятельности, развитой организационной структурой, профессиональными управляющими во главе. Важной характеристикой корпорации выступает то, что ее участники объединены общей целью, нормами корпоративной культуры и соблюдением принципов корпоративного поведения. Полномочия и ответственность структурных элементов корпорации разграничены и закреплены в определенных статусах и ролях, выражающих властные отношения между ними. Реализация общей цели и интереса корпорации в качестве целого, объединение элементов достигается с по-

мощью баланса интересов всех заинтересованных в деятельности корпорации сторон, выраженного в политике социальной ответственности и эффективном корпоративном управлении. Корпорация представляет собой социально-экономический феномен, в котором реализуются отношения собственности, власти и управления. Ее функционирование и развитие обеспечивается их взаимосвязью и взаимообусловленностью, по крайней мере, в идеале.

За последние несколько лет в мировой литературе появилось большое количество исследований функционирования корпораций и других крупных промышленных предприятий, проблем корпоративного управления, в которых внимание акцентируется на экономических аспектах управленческой деятельности. Однако рассмотрение корпоративного управления через призму социологического анализа как взаимодействие между экономическими акторами управленческой деятельности, их целями и интересами, а также взаимосвязи собственности, власти и управления в Беларуси, еще не рассматривались. Суть социологического подхода к корпоративному управлению заключается в рассмотрении его как системы социальных взаимодействий, направленных на выработку механизмов регулирования и согласования интересов субъектов и участников корпоративного управления, соотношения собственности, власти и управления. Выявление на основе осмысления отечественного и мирового опыта проблем, противоречий и возможностей для успешного использования принципов корпоративного управления на предприятиях частной и государственной собственности Беларуси представляет важную и актуальную задачу.

Причины появления института корпоративного управления связаны с эволюцией отношений собственности и управления в бизнесе, известной как революция менеджеров. Этот термин был введен еще Бернхэмом в рамках теории смены элит, которая и сегодня остается мейнстримной в американской социологии. Согласно представлениям о классическом капиталисте, процессом управления занимался сам собственник капитала (предприятия) или члены его семьи. В условиях классического капитализма это было продуктивно и вопросы управленческой деятельности в основном ограничивались личностным потенциалом предпринимателя. Между прочим, и до сих пор в социологии управления управление бизнесом рассматривается как рациональная деятельность предпринимателя в целях получения выгоды. Однако со временем все в большей степени реализовывались две тенденции. Во-первых, усложнение современных экономических связей, глобальный рынок товаров и услуг, жесткая конкуренция, требующая совмещения разных видов деятельности, от производства до логистики, рекламы, маркетинга и др., вынуждающие предпринимателя передавать часть своих функций специалистам, лучше знающим ту или иную сферу деятельности. Во-вторых, капитал в определенной степени все более приобретал безличный характер. Речь идет о том, что владение собственностью получало сложный, перекрестный характер. Субъекты собственности в большинстве случаев имели безличный характер (разнообразные фонды, страховые и иные инвестиционные компании и т.п.), конкретного владельца которых зачастую невозможно определить, и где даже мажоритарные акционеры владели весьма небольшими долями собственности компаний. Например, в США институциональные инвесторы сконцентрировали к настоящему времени более 50% акционерного капитала [1].

Эти тенденции нашли свое выражение в теории «революции менеджеров», согласно которой происходит отделение собственности от управления и смена господствующего класса. Бернхэм, интерпретируя марксизм как представление о том, что экономическое доминирование предопределяет политическую власть, и, базируясь на выводе о том, что экономическое доминирование, экономическая власть теперь принадлежит не капиталистам-собственникам, а управленцам-менеджерам, делает вывод, что и политическая власть, и господствующее место в общественной иерархии также перешли к менеджерам. Нужно признать, что к этому времени действительно объективно сложились новые отношения в управлении и владении собственностью (М. Цейтлин, М. Аллен, Д. Джеймс, М. Сореф и другие). И более того, эти отношения вызвали сложные и трудно решаемые проблемы, которые в основном связаны с характером отношений между собственниками и управленцами, а также с процессами размывания капиталов. В ходе этих отношений складывалась ситуация столкновения интересов субъектов экономической деятельности: собственник заинтересован в увеличении прибыли и росте капитала, а менеджмент –

в росте собственных доходов и бонусов от своей работы, иногда даже с помощью незаконных операций с капиталами собственника. В связи с этим возникли вопросы: каким образом собственники могут обеспечить лояльность управленцев, их добросовестную деятельность в интересах собственников, как защитить интересы не только контролирующих, основных собственников, но и миноритарных акционеров? Дело в том, что сегодня такие вещи, как капитализация предприятия, привлечение инвестиций и способность их привлекать, взаимозависимы, а, следовательно, влияют на готовность сторонних лиц и организаций вкладывать свои средства в корпорацию на основе доверия к ней, к ее способности сохранить и приумножить вложенный капитал. С социологической точки зрения, все это проявление проблем противоречия и баланса интересов различных субъектов экономических отношений и доверия собственников к управленцам.

Экономическое решение данной проблемы было найдено в создании института корпоративного управления. Согласно различным источникам, корпоративное управление – это комплекс правил и методов, регулирующих отношения мажоритарных акционеров, миноритарных акционеров и менеджмента компаний в целях повышения уровня доверия названных категорий по отношению друг другу, справедливого распределения результатов деятельности, обеспечения стратегического контроля акционеров над деятельностью менеджмента компании. В мире сложилось несколько моделей корпоративного управления, своеобразие которых связанно с национальными традициями и особенностями ведения бизнеса в разных странах. В первую очередь можно выделить англо-американскую модель, которая провозглашает приоритет прав акционеров. Корпоративное управление в рамках этой модели имеет двухступенчатую структуру, состоящую из собрания акционеров и совета директоров. Такая структура ведет свою историю от британского законодательства середины XIX века. С тех пор в законы, регулирующие корпоративную деятельность внесено немало изменений что в самой Англии, что в США (где корпоративное законодательство чаще находится в компетенции штатов), что в иных странах, в которых распространена англо-американская модель корпоративного управления, и насколько современная ситуация соответствует законодательным актам прошлого.

При этом нужно отменить, что хотя данная модель направлена на обеспечение прав акционеров, фактически акционеры наделены так называемыми «остаточными правами», которые не так уж и велики. Согласно законам США, сюда включены права избирать и смещать директоров корпорации; право голосовать по поводу внесения изменений в устав корпорации; право участвовать в голосовании при решении важнейших проблем, которые могут привести к исчезновению корпорации – слияния, присоединения, ликвидации [1]. Кроме того, эта модель, как полагают ведущие экономисты, связана с распыленной структурой собственности. Однако такая ситуация скорее является теоретическим допущением. «Так, по данным на 2004 г., в США более 35% из 500 крупнейших компаний являлись семейными корпорациями. В исследованиях Гарвардской школы бизнеса и бизнес-школы Wharton при Университете Пенсильвании под семейной корпорацией понималась компания, более 5% акций которой принадлежит членам одной семьи, выходцы из которой занимают в ней руководящие посты» [2]. В других странах, которые используют англо-американскую модель корпоративного управления, ситуация еще острее и их скорее имело бы смысл отнести к промежуточным вариантам. Так, например, в Австралии, Канаде и Новой Зеландии, собственность более сконцентрирована, чем в США и Великобритании, а доминирующие собственники – это семейные фирмы. Согласно мировым исследованиям распыленная структура собственности за пределами США и Великобритании является скорее исключением, чем правилом. «В Италии, например, три крупнейших акционера контролируют в среднем около 60 % акций публичных компаний, в Мексике – 64 %, в Гонконге – 54 %, в Израиле – 51 %, в Германии – 48 %, в Индии – 40 %» [3].

Другая схема отношений, известная как европейская или континентальная модель корпоративного управления, имеет ряд существенных отличий и может быть рассмотрена на примере немецкой практики. Суть ее в том, что в КУ роль индивидуальных акционеров невысока, а основными фигурантами тут выступают финансовые учреждения. Это связано с тем, что индивидуальные владельцы акций чаще покупают ценные бумаги через банки и им же дают право рас-

поряжаться в интересах владельца. Таким образом, финансовые институты контролируют здесь до 70% акций. Кроме того, необходимо отметить высокую степень концентрации капитала: в 71% акционерных корпораций собственник контролирует свыше 50 % акций, а в 35 % акционерных обществах все 100% акций принадлежат одному собственнику. При этом признается важная роль социального партнерства и участия в управлении других акторов, от государства до трудового коллектива корпораций. Банки через своих представителей в совете директоров контролирует деятельность корпорации, осуществляют эмиссию ценных бумаг, управляют акциями, а также финансируют деятельность корпорации. Совет директоров в данной модели состоит из двух палат: наблюдательный совет из независимых директоров, и исполнительный, состоящий из менеджеров компании. Нужно заметить, что главной задачей совета директоров является не защита интересов акционеров, а развитие и повышение конкурентоспособности компании. И довольно часто случается, что совет директоров становится «карманным» у председателя правления. Численность наблюдательного совета директоров определяется в германской модели не уставом, а государственным законодательством. Например, совет директоров крупных корпораций должен состоять из 20 человек. Причем только половину из них выдвигают акционеры (как правило, уполномоченные банки) и половину трудовой коллектив и профсоюзная организация. Наблюдательный совет, в свою очередь, назначает членов исполнительного совета сроком на пять лет с правом досрочного отзыва и занимается такими делами как надзор, утверждение баланса и отчета компании, контроль крупных капиталовложений и принятие главных стратегических решений, приобретение или реализацию значимых активов. Немецкая модель характеризуется большим в сравнении с англо-американской участием инсайдеров (менеджеров компании) – поэтому ее часто называют инсайдерской, обладающей большей стабильностью и относительно низкими рисками.

Японская система корпоративного управления во многом напоминает немецкую, как минимум тем, что важнейшую роль в ней играют финансовые учреждения, а доля индивидуальных инвесторов мала и постоянно снижается. Отличительной особенностью японской системы стал неформальных характер отношений, которые при этом достаточно жестко связывают экономическую структуру страны. В довоенной Японии в экономике доминировали финансово-промышленные конгломераты – дзайбацу, в существенной степени имеющие семейный характер. После оккупации Японии основным требованием оккупационных властей (США) стала ликвидация этих объединений. Однако при формальном разделении дзайбацу связность между компаниями сохранилась во многом благодаря неформальным отношениям. Только теперь в современных финансово-промышленных конгломератах, называемых Кэйрэцу, доминируют горизонтальные, а не вертикальные связи. Кэйрэцу, как уже было сказано, объединяются вокруг банков, или, как их называют, «Главных банков», которые кредитуют компании, планируют финансовую и инвестиционную политику, представляют акционеров. Таким образом, к основным чертам японской модели корпоративного управления относят: ключевую роль банков; наличие финансово-промышленных конгломератов – кэйрэцу; систему пожизненного найма персонала. При этом необходимо отметить высокую роль государственных органов Японии в корпоративном управлении. В ситуации затруднительного финансового положения в советы директоров банков включаются представители государства, как правило, служащие министерств экономики или финансов. Так что правительственные органы являются еще одним важным участником корпоративного управления в стране. Вследствие вышесказанного внешние акционеры не могут существенно повлиять на решения совета директоров, а роль независимых директоров мала.

Законодательство КНР также регулирует вопросы организации и деятельности коммерческих структур. Непосредственно, законом предусмотрены два типа компаний: компании с ограниченной ответственностью и акционерные компании. В законе о компаниях КНР определены права и обязанности акционеров, исполнительного руководства компании, совета директоров и наблюдательного совета. Компании с ограниченной ответственностью обязаны иметь совет директоров, а крупные компании – наблюдательный совет, которые должны представлять не только собственников, но и сотрудников компании, и поэтому из них он должен состоять на треть. Советы директоров публичных компаний (чьи акции торгуются на бирже) и ряда других круп-

ных компаний должны включать представителей миноритарных акционеров, владеющих недостаточно большими пакетами акций, чтобы выдвигать кандидатуры в совет директоров. Также в законе закреплено право акционеров назначать и отзывать членов и директоров наблюдательного совета, а также назначать им вознаграждение. Новая редакция Закона о компаниях упростила процесс учреждения компаний, расширила права миноритарных акционеров, повысила требования к корпоративному управлению публичными компаниями и конкретизировала участие сотрудников компании в ее управлении.

Вряд ли стоит описывать специфику корпоративного управления в других станах, хотя необходимо заметить, что определённые и достаточно существенные особенности можно обнаружить в любой стране, в любой экономике. Однако, как бы то ни было, создание этого института не разрешило проблемы кардинально и вызвало целый букет новых проблем. В рамках корпоративного управления должны согласовываться как интересы собственника и управляющих, так и интересы собственников, в первую очередь, основного и миноритарных. Однако противоречия в полной мере не были преодолены и, более того, обостряются по мере углубления кризисных тенденций в экономике. Существует мнение, что именно проблемы в корпоративном управлении привели к экономическому кризису 2008 г., и эти причины до сих пор актуальны. В нем речь идет как об объективных процессах, связанных с распылением собственности и «исчезновением» собственника, который в состоянии жестко контролировать менеджмент, так и о субъективных, таких как способы и формы вознаграждения высшего менеджмента компаний, ориентирующие менеджмент на краткосрочные финансовые результаты деятельности компаний.

С такими выводами можно согласиться лишь частично. Согласно сторонникам такой теории, собственник, или «принципал» заинтересован в долгосрочных успехах компании и поэтому должен отстаивать эти интересы в противостоянии с наемными менеджерами. Однако сравнительно недавняя история (речь идет об азиатском кризисе 97-98 гг.) показала, что компании, возглавляемые «принципалом» и, более того, компании, управление которых почти исключительно находилось в руках семей и кланов (азиатская система корпоративного управления), допускали не менее фатальные ошибки, приведшие компанию к кризису. Собственно говоря, события азиатского кризиса тех лет в существенной степени и повлияли на появление той модели публичной компании, которая сейчас господствует. Но как бы ни было, нам трудно согласиться с трактовкой, которая сводит причины мирового экономического кризиса к принципам существующей поныне модели корпоративного управления. Скорее об этом можно говорить как о второстепенном факторе. Но учитывать его, конечно же, необходимо.

Таким образом, в развитых странах корпоративное управление выступает необходимым инструментом разрешения противоречий между интересами собственника, инвесторов и менеджмента. Он направлен на соблюдение баланса интересов. В этом смысле основная задача корпоративного управления – поддерживать баланс ответственности между этими группами интересов: совета директоров перед акционерами, менеджмента перед советом директоров, собственников крупных пакетов акций перед миноритариями, и наконец, корпорации перед обществом. Для контроля за процессом соблюдения интересов акционеров при принятии важнейших корпоративных решений существует ряд основных принципов КУ, которые позволяют осуществлять взаимный контроль агентов. Во-первых, это наличие в составе совета директоров независимых членов, не являющихся исполнительными директорами компании. Во-вторых, создание системы мотивации членов совета директоров и топ-менеджеров компании на соблюдение интересов акционеров (компенсационные пакеты, основанные на опционах на акции компании). В-третьих, финансовая и управленческая прозрачность компании. И, в-четвертых, равноправное и справедливое отношение ко всем акционерам, особенно миноритариям. Соблюдение этих принципов предприятием объясняет, почему инвесторы, несмотря на получение меньшей отдачи от своих вложений, с готовностью инвестируют в компании с эффективным корпоративным управлением. Их мотивирует тот факт, что эффективное корпоративное управление повышает прозрачность компании, более доступной становится информация о финансовых результатах ее деятельности и управленческих процессах, что положительно влияет на субъективное восприя-

тие инвесторами рискованности вложений в данную корпорацию. Наличие в компании эффективной системы корпоративного управления служит для инвесторов доказательством того, что их интересы не только имеют приоритет над интересами менеджеров, но и наиболее крупные акционеры будут соблюдать их права. Тем более, что желание иметь меньше рисков для их вложений, несмотря на меньший ожидаемый возврат на инвестиции, приводит к более низкой стоимости капитала и более высокой степени его доступности.

Существенные особенности имеет опыт внедрения принципов корпоративного управления на постсоветском пространстве. На использование стандартов корпоративного управления в этих странах тяжелейшим образом повлиял способ формирования крупнейших капиталов, связанный с нарушением закона или, в лучшем случае, с игрой в серой зоне в условиях несформированного правового поля, элементарного отсутствия соответствующего законодательства. Такой способ получения капиталов сделал факт владения активами ненадежным и требовал (и продолжает требовать) от владельцев весьма высоких издержек на сохранение прав владения. В наследство эпоха приватизации оставила широко распространенные практики рейдерства, недружественных поглощений, использования властного ресурса в целях отъема собственности. При и этом владельцы захваченных активов относились к ним как к, своего рода, военным трофеям и игнорировали любые права миноритариев, трудовых коллективов, а в известную эпоху – даже государственной власти: на долю доходов, какой-либо контроль, а иногда и на налоги. Так, в 90-е годы вопрос о выплате дивидендов вообще не стоял. Отношения владельцев и высшего менеджмента упирались и упираются в проблему доверия и поэтому, как правило, менеджеры рекрутировались «из своих» ближних людей.

Конечно, понемногу ситуация смягчалась. Все более конкретизировалось и уплотнялось правовое поле. Если рассматривать опыт Российской Федерации, можно сказать, что случаев рейдерства и иных форм захвата собственности становилось все меньше, а отношения в бизнес-сообществе постепенно приобретали внешне более цивилизованный характер. Хотя бы формально, но стали признаваться права миноритариев. Обычным делом стало приглашение на должности независимых директоров иностранцев, поскольку считалось, что они могут быть по-настоящему независимыми. Еще в 2000 годы методы атак на собственность начали сменяться с силовых на юридические. Однако, если чисто силовой криминал в существенной степени ушел со сцены, то криминал в сфере деловых взаимоотношений в правовой оболочке, коррупция продолжают цвести пышным цветом. На первоначальном этапе в условиях такой войны всех против всех с высочайшими транзакционными издержками, направленными на сохранение собственности, любая публичность воспринималась владельцами в штыки. Тем не менее, со временем, как ни парадоксально, именно в публичности некоторые компании стали находить гарантии относительно безопасности. Так возникла так называемая «мода на IPO» – первичное размещение акций на бирже, которое, в свою очередь, требовало соблюдения определенных стандартов публичности и корпоративного управления. Кроме того, все большее участие Российского бизнеса в международной деловой жизни заставляло компании в той или иной степени следовать, хотя бы по форме, принципам корпоративного управления и требований публичности. Впрочем, несмотря на эти шаги, владельцы не намерены расставаться с контролем, а размещение акций служит, в первую очередь, повышению капитализации компаний.

Однако, с введением санкционной политики, направленной против РФ, вектор на повышение публичности российских компаний сменился на противоположный. Когда ряд компаний, в том числе UC Rusal и En+, попали под американские санкции, стало очевидно, что раскрытие корпоративной информации несет серьезные угрозы для бизнеса. Раскрытие информации в рамках принципов корпоративной публичности увеличивает риски для топ-менеджеров, собственников, а также партнеров компании: банков, заказчиков и поставщиков. Вследствие этого капитализация может решительно упасть. Видимо, с этим связан тот факт, что в 2018 году на московской бирже не произошло ни одного IPO, и наоборот, ряд компаний, например, АвтоВАЗ, прошли процедуру делистинга. Таким образом, нужно признать, что и это направление развития корпоративного управления вызывает серьезное сомнение. Поэтому можно сделать вывод, что

корпоративное управление и публичная открытость компаний, например, в России пока достаточно формальны. Основными причинами такого положения вещей являются:

- родовые проблемы крупных капиталов, коренящиеся в их преступном, как правило, происхождении;
- боязнь «недружественных поглощений», рейдерских атак на бизнес;
- боязнь передела собственности со стороны государства, политические риски;
- страх перед санкциями со стороны Запада;
- деятельность самих компаний в серой зоне или, как отмечено в одной из статей, посвященных проблемам корпоративного управления – «решение деликатных проблем налоговой оптимизации»;
- отсутствие корпоративной культуры и традиционных институтов.

Проблемы внедрения принципов корпоративного управления в других постсоветских государствах в целом подобны российским, и причины этих проблем также, в основном, связаны с происхождением крупных капиталов в этих странах. Вследствие этого состояние корпоративного управления в них характеризуется:

- информационной закрытостью, особенно касательно раскрытия структуры собственности и реальных собственников компаний;

-использованием в решении корпоративных конфликтов так называемого административного ресурса;

- финансовой закрытостью, связанной, в том числе, и с уклонением от налогов;

- слабым контролем деятельности высшего менеджмента; назначением на высшие управленческие должности не по профессиональным качествам, а «своих», доказавших личную лояльность основному собственнику (особенно тут можно выделить государства Средней Азии, где к общим проблемам КУ примешиваются местные традиции общественной жизни, а на должности менеджеров зачастую устраивают ближних и дальних родственников, среди которых нередко наблюдается воровство, причем воспринимается оно как своего рода полулегальное «кормление»;

- недостаточной эффективностью и профессионализмом работы совета директоров, незначительным количеством в его составе независимых директоров;

- значительной частью государства в акционерном капитале и ее преимущественное право на управление, в том числе некорпоративными методами;

- для некоторых стран, например, Украины характерна большая распыленность акционерных капиталов между гражданами страны, которые неосознанно стали собственниками в виду особенностей модели приватизации, и наряду с этим, высокий уровень концентрации собственности у финансово-промышленных групп. Впрочем, стоит учитывать, что низкая активность мелких акционеров, их нежелание учувствовать в управлении капиталами отмечается также и в странах Запада;

- по существу большинство акционерных обществ использует процедуры КУ лишь формально.

При всем вышесказанном, хотелось бы отметить еще один момент, общий для большинства постсоветских государств (но не для Беларуси). Речь идет о том, что участие государства в собственности компаний ограничивается распоряжением государственными активами, то есть юридическими действиями, которые закачаются на стадии контроля использования по назначению и сохранности имущества. Государственные органы не занимаются в части своей доли капитала организацией и управлением деятельностью корпорации, т.е. не выступают в качестве полноценного акционера [4]. И при этом, по причине бюрократического характера осуществления процедур контроля зачастую снижают динамику и эффективность управления компанией.

Литература

1. Кочетков, Г.Б., Супян, В.Б. Корпорация: американская модель. – СПб.: Питер, 2005.

2. Ключко, В.Н Англо-американская модель корпоративного управления: особенности и перспективы / В. Н. Ключко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 6. – С. 122-135.

3. Бериева, К.Ю., Кануков М.Г., Гиголаев Г.Ф. Роль государства в совершенствовании основных механизмов корпоративного управления в условиях экономической нестабильности // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11-5. – С. 963-966. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39542 – Дата доступа: 09.08.2019.

4. Радионова, Н.В. К вопросу о совершенствовании системы управления государственными корпоративными правами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-o-sovershenstvovanii-sistemy-upravleniya-gosudarstvennymi-korporativnymi-pravami – Дата доступа: 17.07.2019.

УДК 339.18

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

DEVELOPMENT OF E-COMMERCE AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

Турбан Галина Владимировна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета

Galina Turban, candidate of economic Sciences, associate Professor,
head of the Department of international business of the Belarusian state University of Economics

e-mail: TurbanGV@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены этапы развития электронной коммерции в мировой практике и её классификация по различным признакам. Выделены особенности электронной торговли в 2018 г. и проанализировано её состояние в мировой практике. Дана оценка состояния развития электронной торговли в Республике Беларусь. Определены факторы, способствующие быстрому развитию электронной торговли в Беларуси.

Ключевые слова. Электронная торговля, международная торговля, интернет-технологии

Abstract. Stages of development of e-Commerce in the world practice and its classification on various signs are considered. The features of e-Commerce in 2018 are highlighted and its state in the world practice is analyzed. The assessment of the state of development of e-Commerce in the Republic of Belarus is given. The factors contributing to the rapid development of e-Commerce in Belarus are identified.

Keywords. E-commerce, international trade, internet technologies

Электронная торговля является относительно новым динамично развивающимся направлением в современной экономике. В экономической литературе имеет место два термина: «электронная торговля» и «электронная коммерция», - которые чаще всего используются как синонимы, с той разницей, что термин «электронная коммерция» используется при анализе зарубежного (европейского) опыта, а термин «электронная торговля» - при анализе отечественного и зарубежного (американского) опыта.

В рабочей программе по электронной коммерции Всемирной торговой организации (ВТО), принятой Генеральной Ассамблеей ВТО 25 сентября 1998 г. *электронная коммерция* определяется как «производство, распределение, маркетинг, продажа или поставка товаров и услуг с помощью электронных средств связи» [1, с. 20].

Технической предпосылкой электронной торговли стало возникновение и стремительное развитие сети Интернет, а экономической – объективная необходимость снижения издержек, которые возникали в коммерческих циклах. Наиболее глобальные изменения произошли в данном виде деятельности в течение последнего десятилетия.

Специалисты выделяют следующие этапы развития электронной торговли:

- 1 этап (1960-е гг.-1990-е гг.) – *начальный*. В этот период велась активная разработка глобальной сети, появились первые системы денежных переводов и повысился интерес к электронным деньгам;

- 2 этап (1990-е гг.-2004 г.) – *поисковый*. Во всём мире происходило активное подключение к сети Интернет, появились поисковые системы и получение прибыли стало возможным от ведения сайтов;

- 3 этап (2004-2006 гг.) – *социальный*. Период характеризуется возникновением первых социальных сетей и созданием дополнительных сервисов для них;

- 4 этап (2006 г. – настоящее время) – *мобильный*. Мобильные телефоны и планшеты позволили людям выходить в сеть Интернет и проводить закупки и/или реализацию товаров и услуг в любом месте, в любое время, также это дало возможность контролировать и управлять счетами.

С возникновением и глобальным распространением сети Интернет коммерческие отношения существенно расширились: электронная торговля стала частью повседневных отношений между юридическими и физическими лицами различных стран. Кроме того, стали формироваться новые общественные отношения между производителями, посредниками и потребителями товаров и услуг, независимо от географических и политических границ, произошла индивидуализация запросов и потребностей.

Электронная торговля имеет расширенную классификацию по различным признакам: по форме организации бизнеса (как основа создания бизнеса и как дополнительный инструмент развития), по природе товара, субъекта и бизнес-процесса (чистая и частичная), по предмету торговли (электронная торговля товарами и электронная коммерция в индустрии услуг), по участнику коммерческих отношений (C2B, B2C, B2B, C2C, A2B, C2A, A2C, B2O, B2G, G2B, G2G, G2C, C2G, B2A, E2E, B2E, F2F, P2P, D2C), по выполняемым функциям (интернет-магазин, интернет-аукцион, электронная биржа, электронная торговая площадка), по степени автоматизации торгово-технологических процессов (веб-витрина, торговый автомат, торговая интернет-система), по способу создания сайта (аренда, готовое решение, заказ разработки у специализированной компании, разработка решения собственными силами), по месту размещения сайта (на сервере предприятия, хостинг), по подвидам (социальная электронная торговля, мобильная электронная торговля), по организационным формам (интернет-трейдинг, интернет-банкинг, интернет-консалтинг).

Первым шагом в развитии международного права по регулированию электронной торговли стал Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле, принятый в 1996 г. Комиссией ООН по праву международной торговли. Данный документ носит рекомендательный характер и предназначен для использования государствами в качестве основы для разработки национального законодательства. В этом документе заложены правовые основы деятельности в сфере электронной торговли, даны определения основным понятиям (электронный документ, электронная подпись, электронный документооборот, электронный обмен данными и пр.), определены требования к электронной подписи, правила составления и определения подлинности договоров, заключаемых в электронной форме.

Для государств-членов Всемирной торговой организации (ВТО) правовую основу для электронной торговли формирует Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), которое создаёт необходимые условия для свободного развития трансграничного рынка коммуникационных услуг. Существует специальное Приложение к ГАТС по телекоммуникациям, по которому предусмотрена обязанность всех членов ВТО обеспечивать каждому поставщику телекоммуникационных услуг недискриминационный беспрепятственный доступ к сетям и услугам связи общественного характера, а также содействовать применению международных стандартов совместимости коммуникаций, в частности в рамках Международного союза электросвязи и

Международной организации по стандартизации.

В соглашениях о зонах свободной торговли прослеживается два противоположных подхода к определению предмета электронной торговли: американский и европейский. Согласно американскому подходу электронная торговля рассматривается как совокупность электронных материалов и для таких товаров используются правила, схожие с ГАТТ. Европейский подход утверждает, что содержание электронной торговли относится к услугам, объясняя свою позицию тем, что предмет электронного обмена, например, аудиозапись, не поставляется в физическом формате и, соответственно, такая сделка должна регулироваться ГАТС. Однако в отношении аудиовизуальных услуг странами-членами Европейского Союза было взято ограниченное число обязательств в рамках ГАТС. Это связано с тем, что Европейский Союз не желает открывать свой рынок кинофильмов, телепередач или других аудиовизуальных и культурных услуг для иностранных поставщиков, продвигая концепцию «культурной исключительности», согласно которой культурные товары и услуги должны быть выведены из охвата международных договоров и соглашений.

Наряду и вместе с ВТО, активное участие в регулировании принимает Всемирная организация интеллектуальной собственности. В настоящее время данная международная организация прорабатывает вопросы, связанные с гарантией защиты торговых знаков, авторского права и патентов в электронной торговле.

Регламентация в сфере электронной торговли проводится и под руководством Организации экономического развития и содружества (ОЭСР), в рамках которой были проведены три международные конференции по вопросам электронной торговли, включая особенности налогообложения.

В настоящее время электронная торговля не только прочно вошла в жизнь обычных людей, но и стала существенным конкурентным преимуществом в международной торговле для тех государств, которые активно её стимулируют.

Главными особенностями мировой электронной торговли в 2018 г. были:

- *персонализация*: получатель рассчитывал на продукцию, контент или услуги, выполненные на заказ, с учетом ситуации и обстоятельств клиента;

- *доставка и возврат*: никто не хотел проблем с возвратом товаров – все хотели вернуть товар курьеру или продавцу, но так, чтобы это было удобно самому покупателю, удобство доставки также играло не последнюю роль: потребители хотели получать товар быстро и качественно, а каким способом – курьером, почтальоном или дроном – это уже было дело вкуса;

- *мобильные технологии* стали обычным делом для большинства, однако не все были готовы осуществлять коммерческую деятельность с их помощью: до сих пор открыт вопрос защиты персональных данных, который не позволяет огромному количеству потенциальных клиентов стать реальными;

- *аналитика и выбор целевой аудитории*: задолго до того, как потребитель поймёт, что ему нужно, поставщик уже должен быть в курсе и этого и всего того, что может произойти и понадобиться, поэтому были необходимы инструменты бизнес-аналитики, которые способны в режиме реального времени обрабатывать огромные массивы данных и делать выводы, на основе которых поставщик мог разработать новые предложения и компании по их продвижению;

- *социальная коммерция*: социальные сети – это не просто канал для передачи информации и повышения узнаваемости бренда, но и будущее всей электронной коммерции;

- *омниканальная коммерция:* онлайн-покупатели предпочитают в процессе покупки переходить с одного канала общения с продавцом на другой, поэтому задача онлайн-продавцов была сделать такой переход бесплатным и понятным, при этом Интернет-магазины должны были одинаково работать на разных устройствах, сохранять информацию о планируемых покупках при переходе с одного устройства на другое и даже позволять покупателям пользоваться двумя каналами сразу – например, находясь в оффлайн магазине, сканировать QR-код товара и читать спецификации товара в электронном магазине;

- *платежи*: оплата наличными онлайн заказов постепенно сходит на нет, стало возможным то, что дебетовые и кредитные карты «запоминаются» в приложениях-международных платформах,

таких как Amazon Pay, Apple Pay;

- *искусственный интеллект (ИИ)*: для всех стало привычным общение с машинами, такими как Siri, Google, Alexa и Cortana, однако до сих пор эксперты слабо представляют масштаб изменений электронной торговли в связи с использованием ИИ;

- *виртуальные консультанты по продажам*, или *чат-боты*, которые стали поддерживать диалог с клиентами на уровне обычного человеческого общения;

- *обслуживание клиента в реальном времени*, которое стало возможным не только благодаря голосовым звонкам, видео-чатам и интернет-мессенджерам, но и при помощи чат-ботов;

- резкое *увеличение сектора B2B*: согласно данным Statista общий объем транзакций в секторе B2B электронной коммерции достиг 7,66 трлн долларов США и более чем втрое превысил объем в секторе B2C (2,143 трлн долларов США). Для сравнения: в 2013 году объем транзакций в B2B составлял 5,83 трлн долларов США.

В 2017 г. мировой доход рынка электронной торговли составил более 1,5 трлн долларов США, из них: 170 млрд долларов США – продукты питания и личная гигиена, 225,1 млрд долларов США – мебель и техника, 341,1 млрд долларов США – игрушки, увлечения и хобби, 357,1 млрд долларов США – электроника и мультимедиа (бытовая электроника, книги, кино, музыка, игры), 417,3 млрд долларов США – мода (одежда, обувь, аксессуары). К 2022 г. планируется увеличение дохода до 2,5 трлн долларов США [2].

В топ-5 стран-лидеров электронной торговли 2017 г. входят:

- 1 место – Китайская Народная Республика (496,8 млрд долларов США);
- 2 место – Соединённые Штаты Америки (421,1 млрд долларов США);
- 3 место – Япония (96,7 млрд долларов США);
- 4 место – Соединённое Королевство Великобритании и Северной Ирландии (95,1 млрд долларов США);
- 5 место – Федеративная Республика Германия (63,4 млрд долларов США) [1].

В США по разным оценкам на долю Интернета приходится 9-13% всего розничного рынка, в Китае этот показатель равен 18%, а в Великобритании – 17,2% [3].

В Республике Беларусь электронная торговля рассматривается как путь к созданию цивилизованного рынка продукции и услуг.

В 2016 г. объём рынка электронной торговли Республики Беларусь превысил 360 млн долларов, что составило 2% от розничного товарооборота в стране, в 2017 г. – 568 млн долларов, (2,8%). К концу 2018 г. рынок вырос на 20% и превысил 681 млн долларов [4].

Наиболее популярные электронные площадки в Республике Беларусь: модели B2B – by.kompass.com, butb.by, deal.by; модели B2C - 21vek.by, wildberries.by, evroopt.by, lamoda.by, onliner.by, shop.by, oz.by, модели C2C-kufar.by, модели B2G – goszakupki.by, icetrade.by.

С 2005 г. работает ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (www.butb.by). Ежегодно на бирже совершается более 300 тыс. сделок, а клиентская база насчитывает свыше 16 тыс. компаний из 56 стран мира. Биржевые торги проводятся в режиме онлайн с применением электронной цифровой подписи.

Республика Беларусь – единственная страна в ЕАЭС, которая позволяет издавать сертификаты открытого ключа электронной цифровой подписи для нерезидентов, что даёт им возможность также участвовать в процедурах закупок.

Самой перспективной для белорусских и зарубежных компаний является электронная торговая площадка, которая, в отличие от классических биржевых торговых секций, позволяет продавать и покупать практически любые промышленных и потребительских товары, размещая заявки на разных языках. Она позволяет участвовать в торгах через Интернет из любой точки мира в любое время.

С 2009 г. работает электронная площадка Deal.by – крупнейшая в Беларуси, кто предоставляет возможность создания своего Интернет-магазина в связке с каталогом и которая первой стала использовать единую корзину для товаров разных продавцов. В 2016 г. Deal.by вошёл в группу компаний EVO, основным бизнесом которой являются торговые онлайн-площадки Украины, Казахстана и Беларуси. В 2017 г. Deal.by посетило 3,6 млн человек, а товарооборот достиг 85 млн белорусских рублей [4].

На 1 января 2018 г. в торговом реестре зарегистрировано более 16 175 интернет-магазинов (7 963 (49,2%) принадлежит юридическим лицам, 8 212 (50,8%) – индивидуальным предпринимателям). По сравнению с 2017 годом, их количество увеличилось на 17,2% [4].

Многие отечественные предприятия самостоятельно создают своё представительство в сети Интернет, например, ООО «Евроопт» имеет свой онлайн-гипермаркет e-dostavka.by, который входит в ТОП-10 Интернет-магазинов по количеству посетителей в Республике Беларусь.

Республика Беларусь всегда старается быть в тренде, поэтому количество использований мобильных устройств для совершения онлайн покупок с каждым годом увеличивается: теперь каждый третий онлайн покупатель заходит на виртуальные торговые площадки с мобильного телефона. Также компании активно создают свои страницы в социальных сетях: АМИ мебель, сотовые операторы (velcom, МТС), Mark Formell, Мила, ювелирные магазины – все они находятся в топах таких социальных сетей как Вконтакте, Одноклассники, Twitter и Instagram.

Однако по-прежнему остро стоит вопрос в развитии рынка электронной торговли по регионам: больше половины всех онлайн покупателей находятся в г. Минске, тогда как на сельское население и население малых городов приходится около половины жителей Республики, а среди них – только треть являются онлайн потребителями.

Остро стоит и вопрос в развитии рынка электронной торговли при поставке товаров на экспорт. В начале 2018 г. было принято решение о создании в Китае совместного предприятия для продвижения продукции аграрного сектора Республики Беларусь, путём использования электронных площадок.

При рассмотрении перспектив развития электронной торговли необходимо прежде всего учитывать отношение государства к данной сфере.

Согласно Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года одной из главных целей в долгосрочной перспективе является развитие национальной электронной экономики. Акцент сделан на обеспечение реализации передовых информационных технологий в государственных органах, реальном секторе экономики, торговле, здравоохранении, образовании и других сферах жизни общества, интеграцию национальной электронной экономики в мировую.

В Республике Беларусь утверждена Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 гг. Программой предусмотрено выполнение на базе современной информационно-коммуникационной инфраструктуры работ, направленных на оказание государственных услуг и осуществление административных процедур в электронном виде, повышение их доступности. Программа также предполагает стимулирование экспорта услуг в сфере информационных и коммуникационных технологий, внутреннего спроса реального сектора экономики, сферы услуг, социальной сферы, сферы государственного управления на качественные ИТ-услуги.

На данный момент рынок электронной торговли Республики Беларусь находится на стадии активного роста. Можно говорить о нескольких довольно хорошо сформировавшихся направлений данной сферы:

- Электронная торговля, основным инструментом реализации которой по-прежнему являются Интернет-магазины;
- электронные платёжные системы, которые включают в себя электронные деньги и другие платежные системы;
- электронные торговые площадки, в состав которых входят электронные биржи и аукционы;
- Интернет-маркетинг и Интернет-реклама;
- Интернет-банкинг и Интернет-трейдинг;
- телекоммуникации и поддержка сайтов.

Однако существуют и барьеры в развитии электронной торговли в Республики Беларусь:

- Низкая покупательская способность подавляющего большинства населения;
- низкий уровень использования пластиковых карт для расчётов в сети Интернет, несмотря на их общую распространённость;
- информационная перегруженность и хаотичность сайтов, а отсюда – их сложность в использова-

нии;

- безопасность передаваемой информации и совершаемых сделок;
- медленное развитие нормативной и законодательной базы;
- нехватка квалифицированных кадров;
- трансграничные продажи;
- отсутствие или нехватка инвестиций в развитие новых технологий или внедрения только что появившихся;
- недостаточно развитая логистика для работы с другими странами.

К факторам, способствующим быстрому развитию электронной торговли в Республике Беларусь можно отнести:

- разработка и максимально быстрое внедрение передовых цифровых технологий;
- снижение стоимости цифровых технологий;
- постоянные крупные инвестиции в развитие технологий;
- повышение технической грамотности населения;
- сокращение издержек обращения и увеличение прибыли;
- осуществление торговой деятельности на мировом рынке;
- развитая система логистики;
- непрерывный режим работы;
- оперативность получения необходимой информации;
- поддержка государства и лояльность нормативно-правовой базы своей страны, а также количество (и качество) заключенных Соглашений с другими странами.

Данные мероприятия лежат в основе перспективного вектора развития системы электронных деловых отношений, а сама электронная торговля представляет собой одну из главных тенденций экономического развития и является необходимым условием для перехода к качественно иному уровню производства и потребления.

Литература

1. Гаврилов, Л.П. Электронная коммерция: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л.П. Гаврилов. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 363 с.

2. The statistics portal “Statista” / Statista [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access: https://www.statista.com. – Date of access: 12.11.2019.

3. China B2C Ecommerce Country Report 2018 // Ecommerce Foundation [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access: https://embed.ecommercewiki.org/Prot:China_B2C_Ecommerce_Country_Report_2018_(free). – Date of access: 3.11.2019.

4. Belretail.by – специализированный Интернет-ресурс о розничной торговле и e-commerce в Республике Беларусь [электронный ресурс] – 2018. – Режим доступа: https://www.belretail.by. – Дата доступа: 15.11.2019.

УДК 334.761

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР КЛАСТЕРНОГО ТИПА

SCIENTIFIC APPROACHES TO THE FORMATION OF COOPERATIVELY INTEGRATED CLUSTER-TYPE STRUCTURES.

ЦВИРКОВ ВЛАДИМИР ВИТАЛЬЕВИЧ

кандидат сельскохозяйственных наук, ведущий научный сотрудник отдела экономики АПК и лесного хозяйства «Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь»

Tsvirkov Vladimir, Candidate of Agricultural Sciences, Leading Researcher of Economics Department for Agroindustrial Complex and Forestry "Research Economic Institute of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus"

e-mail: tsvirkov@mail.ru

Аннотация. В современных рыночных условиях развитие кооперации и интеграции в АПК приводит к образованию различных форм организации агробизнеса. Такими формами становятся интегрированные агропромышленные формирования, которые способны эффективно функционировать в условиях динамично развивающегося рынка, постоянно изменяющейся внешней среды, усиления конкуренции. Именно в интегрированных формированиях существуют необходимые условия и возможности для эффективного использования всех имеющихся ресурсов (финансовых, трудовых, информационных). В связи с усилением конкуренции, как на внутреннем рынке сельскохозяйственной продукции, так и на внешних, возникает необходимость выбора перспективных направлений повышения конкурентоспособности интегрированных агропромышленных формирований. От конкурентоспособности данных формирований зависят перспективы развития не только аграрного сектора, но и всего агропромышленного комплекса. В статье рассматривается концепция формирования интегрированных структур кластерного типа в межотраслевых продуктовых подкомплексах, разработан механизм формирования кластеров. Сформулированы основные преимущества интеграции предприятий в межотраслевых продуктовых подкомплексах на кластерной платформе.

Ключевые слова. Экономика, агропромышленный комплекс, интеграция, кластер, межотраслевой подкомплекс.

Abstract. In modern market conditions, the development of cooperation and integration in the agricultural sector leads to the formation of various forms of agribusiness organization. Integrated agro-industrial formations are becoming such forms, which are able to function efficiently in a dynamically developing market, a constantly changing external environment, and increased competition. It is in integrated formations that the necessary conditions and opportunities exist for the effective use of all available resources (financial, labor, information). In connection with increased competition, both in the domestic market of agricultural products, and in the external, there is a need to choose promising areas of increasing the competitiveness of integrated agricultural formations. The prospects for the development of not only the agricultural sector, but also the entire agro-industrial complex, depend on the competitiveness of these formations. The article discusses the concept of the formation of integrated cluster-type structures in intersectoral product subcomplexes, and a mechanism for the formation of clusters is developed. The main advantages of integrating enterprises in intersectoral product sub-complexes on a cluster platform are formulated.

Keywords. Economics, Agroindustrial Complex, integration, cluster, intersectoral subcomplex.

Интеграция в системе АПК - процесс необратимый и в Беларуси необходима активизация этой работы. Любое затягивание этого процесса ухудшает обстановку в АПК. Поэтому проведе-

ние работ по интеграции предприятий АПК должно стать одной из главных функций органов управления всех уровней.

В настоящее время при формировании интеграционных структур в АПК целесообразно создание прогрессивных форм, позволяющих объединить интересы в производстве сельскохозяйственного сырья, его переработке и реализации продукции. Создание холдингов считается достаточно перспективной моделью развития аграрного сектора, тем не менее отдельные моменты их функционирования требуют корректировки либо поиска каких-то альтернативных вариантов развития интеграционных процессов в АПК, которые были бы еще более эффективны.

Для эффективного объединения финансовых и материальных ресурсов, производственного и инновационного потенциала организаций, участвующих в технологической цепочке создания конкурентоспособной продукции предлагается использовать концепцию формирования интегрированных структур кластерного типа.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 27 от 16 января 2014 года «Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по её реализации» утверждена одноименная Концепция и мероприятия по ее реализации.

Согласно Концепции, кластер представляет собой совокупность территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости, а кластерная модель развития подразумевает концептуальный подход, предполагающий использование кластеров в качестве системообразующих элементов современной рыночной экономики, позволяющих реализовать конкурентные преимущества страны в рамках международного разделения труда [1].

Это совершенно другая форма организации бизнеса в отличие от холдинга, где предприятия принадлежат одному собственнику, который и принимает решение о его создании. Поэтому холдинг основан на вертикальных связях между участниками и его управляющей компанией или собственником. Связи же внутри кластера выстраиваются по горизонтали между участниками, и они напрямую независимы друг от друга. Для управления и координации создается коллегиальный орган, который вырабатывает и реализует согласованные решения. Кроме того, для кластера важна территориальная концентрация, что для холдинга не имеет значения. Необходимо также заметить, что некоторые кластеры создаются с участием зарубежных компаний.

Отличительные признаки кластера от холдинга представлены в таблице 1.

Таблица1 – Отличительные признаки кластеров от холдингов

Кластер	Холдинг
Правовой статус	
нет	определен законодательством (нужна регистрация)
Формирование	
по инициативе участников кластера, по их согласованному решению	по решению одной управляющей компании / собственника имущества участников холдинга (далее – собственника) или государственного органа – для государственных предприятий
Наличие связей	
преобладание горизонтальных связей между участниками, их независимость друг от друга	основан на вертикальных связях между участниками и управляющей компанией холдинга (собственника)
Управление и координация	
-создание коллегиального координационного органа кластера его участниками - независимость от координирующей структуры	- изначальное существование управляющей компании холдинга или собственника - управляющая компания (собственник)влияет на принимаемые участниками холдинга реше-

	ния
Условие территориальной концентрации	
Обязательно	не имеет значения
Юридические лица различной ведомственной принадлежности и профиля деятельности	
допускается	исключено

Главной характеристикой кластера является его инновационность. Он включает в себя всю инновационную цепочку от генерации научных знаний и формирования на их основе бизнес-идей до реализации товарной продукции на традиционных или новых рынках сбыта. Кластерная структура приводит к созданию «совокупного инновационного продукта» – особой формы инновации. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества, является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

В современных экономических условиях, как наиболее перспективную форму интеграции, способствующую росту уровня национальной продовольственной конкурентоустойчивости, стоит рассмотреть кластеризацию предприятий АПК в межотраслевых продуктовых подкомплексах. Межотраслевые связи, существующие в подкомплексах, обеспечивают экономическую взаимозависимость между организациями, производящими комплекс машин и оборудования для производства продукции, организациями, осуществляющими производство, переработку, и реализацию продукции, а также осуществляющими научное инновационное обеспечение. Кластерная организация новейших интеграционных структур, способствующая инновационному обеспечению национальной продовольственной конкурентоустойчивости, является чрезвычайно актуальной. Преимуществом данной формы объединения является ее инновационный характер, предусматривающий системное взаимодействие хозяйствующих субъектов, органов государственного управления и научных учреждений в межотраслевых подкомплексах [2].

В условиях ограниченности финансовых ресурсов для широкомасштабного инвестирования отраслей АПК и в целях их наиболее эффективного использования, вопросы эффективности межотраслевых связей (интеграции) являются наиболее актуальными. Ключевым моментом развития межотраслевой интеграции является территориальная специализация сельского хозяйства и связанных с ним отраслей. Объективные предпосылки территориальной специализации АПК обусловлены прежде всего дифференциацией природных ресурсов, а также экономических и социальных условий и факторов по территории страны.

Состав межотраслевых подкомплексов определяется на основе анализа функциональных и синергических (взаимодополняющих, взаимообусловленных) связей. В АПК нашей страны возможно выделение следующих основных продуктовых подкомплексов: зернопродуктовый, свеклосахарный, картофелепродуктовый, масложировой, плодово-овощеконсервный, мясопродуктовый, молокопродуктовый, птицепродуктовый, льняной.

Формирование кластерной стратегии в межотраслевых подкомплексах должно осуществляться согласно принципам: согласованности интересов; системности; информационной открытости; добровольного участия; равного доступа; эффективности.

В рамках содействия процессу развития в отечественном агропромышленном комплексе новых интеграционных структур целесообразным представляется создание в регионах специализированных центров кластерного развития, обеспечивающих координацию деятельности участников объединений [2].

Процедура создания кластеров может быть разнообразной и является предметом изучения многих экономистов. Пока единой точки зрения по этому феномену не выработано. Как показывает анализ, нельзя полагаться только на инициативу низовых структур или на рыночные силы – процессы могут быть длительные. Для их ускорения требуется инициатива и целенаправленная работа команды управленцев при активной роли органов власти. Так, высокоэффективные кластеры отличаются слаженностью действий, концентрацией ресурсов на приоритетных направлениях, а этого без конкретного плана развития и организующего руководства достичь невозможно [3, С. 62].

Анализ теоретико-методологических основ построения модели кластера позволил нам структурировать следующую последовательность мероприятий, направленных на создание продуктового межотраслевого кластера в современных условиях (таблица 2).

Сущность предложенной схемы состоит в том, что кластерные структуры межотраслевых подкомплексов достигают положительного экономического эффекта при ориентации на удовлетворение требований через организацию маркетинговых исследований и разработок стратегии развития для долгосрочных отношений между участниками товарно-денежного обмена и для параллельного обновления аграрного производства на основе запланированных инвестиций.

Продуктовый межотраслевой кластер представляет собой производственно-экономический комплекс и должен соответствовать следующим условиям: объединение должно действовать как единственный субъект; его участники – организации – независимые субъекты гражданско-правовых отношений; один из участников кластера (ядро кластера) определяет решения, принятые другими его участниками; в кластере проводится единая политика (инновационная, инвестиционная, технологическая, производственная, экономическая и финансовая) [4].

Важная роль в формировании агропромышленного кластера принадлежит государству, которое не только принимает активное участие на рынке как хозяйствующий субъект, но также осуществляет его контроль и регулирование. Одним из эффективных механизмов государственного регулирования должна стать разработанная республиканская Программа развития отрасли сельского хозяйства в разрезе регионов, которая должна рассмотреть следующее: уровень развития источников сырья, принимая во внимание климатические условия и наличие производственной инфраструктуры; отношение между объемами производства определенного вида сельскохозяйственной продукции и освобожденной продукции из других регионов, включая импорт, исходя из экономической целесообразности; баланс спроса и предложения, учитывая интересы различных социальных групп по уровню дохода и предпочтений.

Таблица 2 – Последовательность мероприятий при формировании кластеров в межотраслевых подкомплексах.

Этапы	Механизмы
1 этап (проведение анализа и диагностика условий формирования кластера)	1. Маркетинговые исследования. 2. Выявление и обоснование необходимости и целесообразности создания кластеров. 3. Выявление участников, заинтересованных в процессе интеграции. 4. Мотивация потенциальных участников. 5. Анализ состояния капитала и ресурсов участников. 6. Оценка перспектив развития.
2 этап (разработка стратегии функционирования кластера)	1. Формирование модели кластера и определение принципов функционирования. 2. Разработка норм и правил, на основе которых осуществляется работа кластера. 3. Разработка положений о взаимосвязи и взаимозависимости участников кластера. 4. Выявление кадрового потенциала участников кластера.
3 этап (формирование и совершенствование организационной структуры кластера)	1. Организация структуры управления. 2. Организация хозяйственной структуры. 3. Определение масштабов совместной работы. 4. Уточнение и доработка принципов деятельности. 5. Определение уровня сформированности кадрового состава участников кластера.
4 этап (организация функционирования кластеров)	1. Обеспечение финансовыми и материально-техническими ресурсами, концентрация их по приоритетам.

	2. Организация инновационной деятельности. 3. Производство конкурентоспособной продукции. 4. Реализация продукции и расширение рынков сбыта.
5 этап (оценка эффективности и стратегического потенциала кластерного образования)	1. Определение эффективности деятельности кластера (экономический эффект, рост уровня конкурентоспособности). 2. Проверка соответствия результата поставленным целям.

Система государственного регулирования рынка сельскохозяйственной продукции должна представлять единый комплекс мер, состоящий из ценового, финансово-кредитного, налогового рычагов воздействия, нацеленного на развитие всех сфер агропромышленного комплекса.

Основными преимуществами от создания межотраслевых кластеров являются следующие:

- увеличение конкурентоспособности участников кластера за счет оперативности реагирования на изменения условий как внутреннего, так и внешнего рынков, прогнозирование и корректировку основных направлений деятельности кластера за счет координации усилий всех заинтересованных лиц;
- снижение для участников кластера барьеров, преграждающих выход на рынки сбыта продукции, а также поставок сырья, материалов и трудовых ресурсов;
- снижение затрат участников кластера за счет эффекта масштаба производства, внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий;
- повышение эффективности внедрения и распространения инноваций, нововведений;
- устранение разрозненности производителей сырья, переработчиков, торговых и других структур, устранение необоснованной конкуренции между производителями и поставщиками однотипной продукции;
- предоставление возможности проводить единую ценовую политику;
- обеспечение пространственного распределения рынков сбыта продукции, защиты контролируемых сегментов рынка от проникновения демпинговой продукции конкурентов;
- снижение риска предпринимательской деятельности за счет оперативного обновления и расширения ассортимента производимой продукции, обеспечение высокого ее качества;
- предоставление возможности совместной реализации маркетинговых возможностей в условиях жесткого соперничества поставщиков на рынке.

В Республике Беларусь помимо общесистемных ограничений, объективно обусловливающих недостаточное использование кластерной модели развития экономики, препятствующих формированию инновационно-промышленных кластеров, одним из проблемных вопросов является отсутствие нормативной правовой базы, регламентирующей деятельность в области кластерного развития экономики.

Первоочередной задачей государственной кластерной политики является формирование нормативной правовой базы, регламентирующей деятельность в области кластерного развития экономики [1].

В целях реализации государственной кластерной политики, на данном этапе необходимо сконцентрировать усилия государства на нормативно-правовом регулировании деятельности в сфере кластерного развития экономики, включая разработку и принятие проектов нормативных правовых актов, предусматривающих новые организационные формы, а также меры государственной поддержки при реализации кластерных проектов, в рамках которых может осуществляться кластерное развитие в аграрном секторе Республики Беларусь. В частности, предусмотреть разработку таких законодательных актов как:

- проект Типового (примерного) положения об организации кластерного развития;
- проект Типового (примерного) положения о центре кластерного развития;
- проект комплексного нормативного правового акта, предусматривающего государственную поддержку кластерных проектов;
- проект комплексного нормативного правового акта, определяющего порядок проведения конкурсного отбора кластерных проектов, претендующих на получение государственной поддержки;

- подготовку ряда других проектов нормативно-правовых актов по внесению изменений в действующее законодательство Республики Беларусь.

Зарубежный опыт развития АПК показывает, что именно кластерный подход к организации производства признан одним из приоритетных и эффективных методов обеспечения устойчивого развития регионов, реализации их инновационного потенциала, повышения инвестиционной привлекательности и общего уровня конкурентоспособности. Активное внедрение принципов кластерной политики в Беларуси позволит продукции предприятий, входящих в межотраслевые продуктовые кластеры, успешно конкурировать как на внутреннем, так и на внешних рынках.

В заключение данного исследования отметим, что имеющиеся в агропромышленном комплексе Беларуси проблемы, а также возможности развития определяют необходимость выработки научно обоснованных механизмов и инструментов развития агропромышленных кластеров, как способа повышения конкурентоспособности отечественной продукции и развития социально-экономических показателей регионов.

Литература

1. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 23.01.2014, 5/38322 [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://pravo.by/upload/docs/op/C21400027_1390424400.pdf. – Дата доступа: 05.11.2019.

2. Субоч, Ф. Построение новейших интеграционных агропромышленных структур в подкомплексах функционального назначения на основе цифровой кластерообразующей платформы / Ф. Субоч // Аграрная экономика. - 2018. - № 9. - С. 2-18.

3. Гусаков, Е.В. Методологические подходы к созданию кластерных структур в АПК / Е.В. Гусаков // Наука и инновации. 2019. № 9. С. 58-62. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: https://doi.org/10.29235/1818-9857-2019-7-58-62. – Дата доступа: 08.11.2019.

4. Фрейдин, М.З. Развитие теоретических аспектов кластеризации крестьянских (фермерских) хозяйств / М.З. Фрейдин, А.В. Грибов, А.Л. Астапчик // Вестник БГСХА. 2017. №1. С. 13-16.

УДК 332.021

К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

ON THE ISSUE OF IMPROVING THE AGRARIAN POLICY OF RUSSIA

Чепик Денис Анатольевич

кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник отдела аграрной политики и прогнозирования развития АПК ФГБНУ «Федеральный научный центр аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства»

Чекалин Вячеслав Сергеевич

кандидат экономических наук, заведующий отделом аграрной политики и прогнозирования развития АПК ФГБНУ «Федеральный научный центр аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства»

Denis Chepik, Candidate of Economics, Associate Professor, Senior Researcher, Department of Agrarian Policy and Forecasting the Development of the agricultural sector Federal State Budgetary Scientific Institution «Federal Research Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas - AllRussian Research Institute of Agricultural Economics»;

e-mail: denis_chepik@mail.ru
Vyacheslav Chekalin, Candidate of Economics, head of the department of agrarian policy and forecasting the development of the agricultural sector Federal State Budgetary Scientific Institution «Federal Research Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas - AllRussian Research Institute of Agricultural Economics»
e-mail: info2@vniiesh.ru

Аннотация. Необходимость совершенствования аграрной политики России является одной из важнейших задач в целях достижения продовольственной безопасности страны, создании резервов продовольствия и перехода к экспортно-ориентированному аграрному сектору. Изучение происходящих процессов реформирования АПК позволило авторам выявить отдельные тенденции и перспективы аграрных преобразований, обосновать пути преодоления кризисных явлений в отрасли на основе уточнения научно обоснованных принципов совершенствования аграрной политики. Установлено, что при благоприятных экономических условиях (достаточных инвестиционных возможностях, осуществлении эффективных мер государственной поддержки и пр.) среднегодовой темп прироста производства сельскохозяйственной продукции может составить за 2017-2020 гг. 1,7%, а за период 2021-2030 гг. – около 3%.

Ключевые слова. аграрный сектор, реформирование, государственное регулирование, аграрная политика, научно обоснованные принципы, производство сельскохозяйственной продукции, интеграция.

Abstract. The need to improve the agricultural policy of Russia is one of the most important tasks in order to achieve the country's food security, create food reserves and move to an export-oriented agricultural sector. A study of the ongoing processes of agro-industrial complex reform allowed the authors to identify individual trends and prospects for agrarian transformations, to substantiate ways to overcome crisis phenomena in the industry by clarifying scientifically based principles for improving agrarian policy. It has been established that under favorable economic conditions (sufficient investment opportunities, the implementation of effective measures of state support, etc.), the average annual growth rate of agricultural production may reach 2017-2020 yy. 1.7%, and for the period 2021-2030 yy. - about 3%.

Keywords. Agrarian sector, reform, government regulation, agricultural policy, science-based principles, agricultural production, integration.

Актуальность разработки научно обоснованных принципов совершенствования аграрной политики определяется целями и задачами, обозначенными в Указе Президента Российской Федерации №204 от 7 мая 2018 г. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (далее – Указ Президента РФ), в котором предусмотрено увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия, а также решение задач технико-технологического обновления отрасли, наращивания экспортного потенциала, повышения качества жизни граждан и социального развития сельских территорий.

Для достижения поставленных целей и задач предстоит выработать стратегические и среднесрочные подходы и решения, обеспечивающие в сложившейся неопределенности внешнеэкономической ситуации поступательное развитие отечественного агропромышленного производства и повышение его роли и места на мировом рынке продовольствия.

Исследование проблем совершенствования аграрной политики в целях обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции в условиях международной интеграции является продолжением научных разработок в части основных направлений стратегии социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2030 года, изучения проблем перехода от импортозамещения к экспортно-ориентированной политике в аграрном секторе. Наряду с учетом влияния ряда негативных факторов в области внешнеэкономической деятельности, важно учитывать также внутренние ограничения, риски и

угрозы, осложняющие поступательное и динамичное социально-экономическое развитие аграрного сектора страны.

Можно с высокой степенью вероятности утверждать, что в ближайшей перспективе развитие агропромышленного производства будет сопровождаться высоким уровнем волатильности международных отношений, включая экономические и другие их сферы, ограниченностью (недостаточностью) финансовых и материальных ресурсов для масштабных преобразований в целом в экономике страны и, соответственно, в ее аграрном секторе. Последнее вытекает из утвержденной Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на период до 2025 года.

Вместе с тем это не означает, что в процессе ее реализации не будут изысканы дополнительные ресурсы, введены новые экономические рычаги развития агропромышленного производства, которые позволят обеспечить реализацию поставленных перед отраслью целей и задач.

В среднесрочной перспективе, исходя из сложившихся социально-экономических условий, предстоит обосновать направления и научные принципы аграрной политики с учетом предполагаемых внутренних трансформаций социально-экономической политики, непосредственно влияющих на развитие отрасли и сельских территорий, и соответственно, с учетом процессов, происходящих в сельском хозяйстве (структурных, институциональных, социальных и других). В связи с этим, на наш взгляд, одними из наиболее важных направлений в аграрной политике будут:

обеспечение экономической и физической доступности продовольствия для всех групп населения;

повышение доходности преобладающей части сельскохозяйственных товаропроизводителей, прежде всего, средних и мелких, до уровня, достаточного для осуществления текущей и инвестиционной деятельности в целях решения задач, поставленных перед отраслью;

повышение эффективности производства и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внутреннем и внешнем рынках с учетом более широкого использования отечественных научных разработок и технологий, развития кадрового потенциала агропромышленного комплекса;

обеспечение пространственного развития сельского хозяйства с целью восстановления его производственного потенциала, необходимого для последующего наращивания сельскохозяйственной продукции и продовольствия с учетом экологической нагрузки на окружающую среду и происходящих климатических изменений;

опережающее развитие сельских территорий, направленное как на улучшение условий жизни в действующих поселениях, так и на привлечение дополнительных трудовых ресурсов в целях решения задач пространственного развития, включая вторичное освоение ранее заброшенных сельскохозяйственных земель.

В то же время одним из наиболее проблемных направлений в сфере развития отрасли и повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия является актуализация организационно-экономического механизма, обеспечивающего достижение поставленных целей. В качестве направлений в этой сфере могут быть предложены механизмы совершенствования в таких областях как:

существенное повышение доступности к долгосрочным (инвестиционным) и краткосрочным кредитным ресурсам всех категорий сельскохозяйственных товаропроизводителей вне зависимости от их размера;

инвестиционные и иные преимущества на землях, возвращаемых в сельскохозяйственный оборот или осваиваемых в рамках решения пространственного развития отрасли;

ценовая политика, обеспечивающая достаточную для развития рентабельность основной части сельскохозяйственных товаропроизводителей вне зависимости от их размера;

налоговая политика, предусматривающая дифференцированный подход к различным типам хозяйствующих субъектов в зависимости от выполнения ими целей и задач программы;

система государственной поддержки страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей, предусматривающая обеспечение стабильности их финансового состояния при возникновении страховых случаев.

В целом вопросы совершенствования организационно-экономического механизма необходимо рассматривать как одну из базовых предпосылок обеспечения конкурентоспособности аграрного сектора экономики страны. При этом последнее может проявляться и обеспечиваться с учетом ценовых и иных факторов, участия сельскохозяйственных товаропроизводителей в рыночных отношениях. В частности, целесообразно рассматривать эту проблему дифференцированно по отношению к внутреннему рынку России, на рынках стран Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС, Союз) и СНГ, а также при их выходе на рынки третьих стран [1].

Различия в динамике развития агропромышленного комплекса и его сельскохозяйственной сферы за период 2017-2018 гг. в странах ЕАЭС - процесс во многом предсказуемый, так как связан с общими тенденциями мировой экономики, наличием санкционного влияния на отдельные страны, неустойчивой политикой Всемирной торговой организации по квотам и ценам на сельскохозяйственную продукцию, изменением цен на энергоносители, минерально-сырьевые ресурсы и т.д., которые создают повышенные риски в производстве продовольствия.

По данным Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии производство продукции сельского хозяйства в государствах-членах ЕАЭС за 2018 г. по сравнению с 2017 г. уменьшилось в постоянных ценах на 0,4% и составило 108,9 млрд долл. США. Индексы объёма производства продукции сельского хозяйства стран-членов ЕАЭС в постоянных ценах представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Индекс производства сельскохозяйственной продукции в государствах-членах ЕАЭС в 2018 г. к 2017 г. (в постоянных ценах), %

Источник: Евразийская экономическая комиссия [2].

Анализируя рисунок 1 видно, что прирост индекса физического объёма отмечен в Казахстане и Кыргызстане - на 3,4% и 2,7% соответственно. В то время как в Армении произошло снижение - на 7,3%, в Беларуси – на 3,4%, в России – на 0,6%. Несмотря на это в агропромышленном комплексе России наметилась положительная динамика, которая должна обеспечить совокупный рост объёмов производства продукции как в отрасли растениеводства, так и животноводства. Этому способствуют наличие необходимых ресурсов и принимаемые меры государственного регулирования, в частности, по приоритетной поддержке отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей и их присутствия на внешнем и внутреннем рынках.

Объем внешней торговли продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем государств-членов ЕАЭС в 2018 г. увеличился по сравнению с 2017 г. на 9,7% и составил 55,7 млрд долл. США, в том числе экспорт товаров – 25,2 млрд долл., импорт – 30,5 млрд долл.

Совокупный объем взаимной торговли продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем в 2018 г. вырос по сравнению с 2017 г. на 5,2% и составил 8,7 млрд долл. США. Положительной тенденцией, сложившейся за 2015-2018 гг., стал рост ее доли в производстве продукции сельского хозяйства с 6,4 до 7,9%.

Примечательно, что в настоящее время сформирована и функционирует целостная система прогнозирования в агропромышленном комплексе ЕАЭС, выработаны единые подходы в области государственной поддержки сельского хозяйства, разработаны механизмы научно-инновационного сотрудничества, введена в эксплуатацию интегрированная информационная подсистема АПК Союза. Продолжается работа по формированию согласованных действий в области экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, а также по развитию межгосударственного взаимодействия по чувствительным сельскохозяйственным товарам.

В результате сложились базовые условия для дальнейшего углубления интеграционных процессов в аграрных секторах государств-членов Союза, формирования их институциональной среды и направлений совместной деятельности в этой сфере.

Таким образом, наряду с декларируемыми в действующей аграрной политике России принципами доступности государственной поддержки и информации о ней, единства рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия, последовательности и участия союзов (ассоциаций) сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании и реализации мер государственного регулирования целесообразно, на наш взгляд, дополнить и обосновать такие принципы как:

комплексность аграрной политики, предполагающий рассматривать агропромышленный комплекс и сельские территории как единую сложную систему, обладающую экономическим, социальным и экологическим измерениями, и требующую сбалансированного подхода к ее структурному развитию;

соответствие ресурсов, выделяемых на развитие отрасли, и сельских территорий с одной стороны и национальных целей и стратегических задачах развития Российской Федерации – с другой, в том числе, поставленных в Указе Президента РФ и обновленной Доктрине продовольственной безопасности страны;

сбалансированность интересов потребителей и производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, которая позволит повысить доступность продовольствия для всех групп населения страны и реализовать задачи по наращиванию их экспорта до показателей, обозначенных в Указе Президента РФ [3].

Решение стратегических задач развития отрасли и формирования её экспортного потенциала, несомненно, будет связано с мерами, применяемыми в части формирования экономического механизма функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей в сферах кредитной, налоговой политики, государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Особое значение будет иметь достижение финансовой устойчивости деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, достаточности финансовых ресурсов для наращивания инвестиций в отрасль, среднегодовой прирост которых по оценкам должен составлять не менее 10%.

В то же время в рамках проведения эффективной экспортно-ориентированной политики особое внимание со стороны федеральных органов исполнительной власти должно быть уделено развитию экономических и торговых отношений на пространстве ЕАЭС и других стран СНГ, а также со странами, входящими в ШОС и БРИКС [4].

По оценкам учёных ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ, при успешном совершенствовании аграрной политики и благоприятных экономических условиях (достаточных инвестиционных возможностях, осуществлении эффективных мер государственной поддержки и пр.) среднегодовой темп прироста производства сельскохозяйственной продукции может составить за 2017-2020 гг. 1,7%, а за период 2021-2030 гг. – около 3%. Вместе с тем, на достижение таких показателей могут повлиять как природные риски, связанные с погодными условиями и климатическими изменениями в предстоящем периоде, так и экономические, определяемые государственной политикой в сферах агропромышленного производства и отраслях, формирующих его материально-техническую базу.

Литература

1. Развитие и повышение конкурентоспособности сельского хозяйства России в условиях интеграции в ЕАЭС / Ушачев И.Г., Папцов А.Г., Серков А.Ф., Маслова В.В., Чекалин В.С. и др. // Науч.-практ. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2018. – 348 с.

2. Обзор производственных показателей АПК государств-членов Евразийского экономического союза за 2018 г. / Департамент агропромышленной политики [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/monitoring/Documents/ %D0%9E%D0%91%D0%97%D0%9E%D0%A0%20%D0%90%D0%9F%D0%9A%202018.pdf.

3. АПК России: ценовые отношения в условиях перехода к экспортно-ориентированной экономике и интеграции в ЕАЭС / Монография / А.Ф. Серков, В.В. Маслова, В.С. Чекалин и др.; под ред. академика И.Г. Ушачева – М.: «Научный консультант», 2019. – 294 с.

4. Ушачев И.Г., Серков А.Ф., Маслова В.В., Чекалин В.С. Актуальные направления совершенствования аграрной политики России / АПК: Экономика, управление. 2019. № 3. С. 4-16.

УДК 336.143.2

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ГРАЖДАНСКОГО УЧАСТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

PARTICIPATORY BUDGETING AS A TOOL TO MODERNIZE THE BUDGET SYSTEM

Шулейко Ольга Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент, зав. сектором финансовой политики
Института экономики НАН Беларуси
Shuleiko Olga, PhD in Economics,
The Heard of Financial Policy Sector The Institute of Economics of the NAS of Belarus
olgashuleiko@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматриваются формы, методы и механизмы бюджетирования на основе гражданского участия. Проанализирован зарубежный опыт, исследованы этапы и современные тренды развития партисипаторного бюджетирования за рубежом. На основании исследования мирового опыта сделан вывод об эффективности бюджетирования на основе гражданского участия и рекомендовано внедрение данной практики в Республике Беларусь.

Ключевые слова. Бюджетная система, эффективность использования бюджетных средств, бюджетирование на основе гражданского участия, политика бюджетной открытости.

Abstract. The author has summarized the features of the mechanism in the implementation of various practices of participatory budgeting. The article contains extensive information of the current foreign experience of participatory budgeting. On the basis of the study of world experience, we came to the conclusion on the effectiveness of participatory budgeting and recommended the introduction of this practice in the Republic of Belarus.

Keywords. Budgetary system, budget process, open budget, participatory budgeting, initiative budgeting, budget transparency.

В условиях замедления экономического роста в Республике Беларусь все более актуальной становится проблема наполнения бюджета и рационального и эффективного использования бюджетных средств.

В Бюджетном кодексе Республики Беларусь определены принципы бюджетной системы, среди которых указан принцип эффективности использования бюджетных средств, который означает, что при составлении, рассмотрении, утверждении и исполнении бюджетов все участники бюджетного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных целей с использованием минимального объема бюджетных средств или достижения максимального результата с использованием определенного бюджетом объема средств [1].

Определение эффективности, зафиксированное в Бюджетном кодексе, имеет свою специфику, обусловленную особенностями общественных благ, на создание которых преимущественно направляются средства бюджета. Отличительной особенностью общественных благ является их значимость для всего общества, т.е. социальный эффект, который необходимо учитывать при оценке эффективности бюджетных расходов. Сложность стоимостной оценки социальных эффектов и определяет специфику оценки эффективности бюджетных расходов, ее отличие от оценки эффективности производства материальных благ.

Эффективность бюджетных расходов включает различные компоненты: техническую эффективность, производственную, аллокационную. Техническая эффективность определяется как соотношение стоимости промежуточного результата (общественного блага или услуги) и ресурсов, затраченных на его производство. Производственная эффективность определяется с точки зрения достижения заданного результата с минимальными издержками. Аллокационная эффективность достигается при использовании бюджетных ресурсов для получения результата, максимально соответствующего предпочтениям жителей. Одной из главных целей бюджетной политики является удовлетворение потребностей населения в бюджетных услугах. Государственные ресурсы могут быть использованы на различные цели, но наибольшая эффективность обеспечивается при распределении ресурсов в соответствии с предпочтениями населения. Таким образом, аллокационная эффективность достигается в том случае, если население получает максимальную отдачу от ограниченных бюджетных ресурсов [2].

Вопросы, связанные с определением приоритетов расходования бюджетных средств в Беларуси, находятся в компетенции представителей законодательной власти – депутатов различного уровня и исполнительной власти – министерств и ведомств. Таким образом, население не прямо, а косвенно через своих представителей – депутатов принимает участие в решении вопросов, связанных с распределением бюджетных средств.

Одним их инструментов повышения аллокационной эффективности бюджетных расходов является непосредственное участие граждан в процессе распределения бюджетных средств. Участие населения в распределении бюджетных средств находит все большее распространение во всем мире и осуществляется в различных формах, которые различаются степенью вовлеченности в данный процесс государственной и местной власти, ролью граждан в принятии решения о распределении бюджетных средств другими параметрами (табл. 1).

Таблица 1 – Характеристика основных форм бюджетирования на основе общественного участия

Вид бюджетирования	Участие граждан в распределении бюджетных средств	Привлечение частных средств	Привлечение средств вышестоящих бюджетов
Партисипаторное бюджетирование	+		
Инициативное бюджетирование	+	+	+
Экстра-бюджетирование		+	
Проектное бюджетирование	+	+	+

Примечание: составлено автором с использованием [3].

Наиболее распространенной формой бюджетирования на основе общественного участия во всем мире является партисипаторное бюджетирование (participatory budgeting), особенностями которого являются: обязательное участие граждан в обсуждении бюджетных вопросов в рамках специальных собраний, комиссий, интернет-платформ; серийный процесс реализации проектов; организация публичной отчетности.

В США и странах Европы также применяется проектное бюджетирование, характерными чертами которого является передача функции финансирования инициатив жителей некоммерче-

ским организациям. Частные организации и фонды, участвующие в данном процессе, проводят отбор проектов и привлекают помимо бюджетных средств и внебюджетные источники.

В России реализуются практики инициативного бюджетирования (ИБ) и экстра-бюджетирования. Экстра-бюджетирование зафиксировано в налоговом законодательстве РФ и представляет собой налоговое самообложение граждан с целью увеличения источников дохода бюджета. Инициативное бюджетирование в литературе характеризуется как первый этап развития партисипаторного бюджетирования [4].

В Беларуси выдвигается идея разработки «Бюджета гражданского участия»[20], суть которого близка к инициативному бюджетированию. В литературе даются различные определения инициативного бюджетирования, в частности, по определению Вагина В.В., Гавриловой Н.В., Шаповаловой Н.А. «инициативное бюджетирование – это совокупность разнообразных, основанных на гражданской инициативе практик по решению вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определении и выборе объектов расходования бюджетных средств, а также в последующем контроле за реализацией отобранных проектов» [5].

В докладе Министерства финансов РФ «О лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях» под практикой инициативного бюджетирования понимается совокупность действий по реализации механизма и процедур участия граждан в бюджетных решениях, определенная особым порядком и закрепленная в нормативной правовой и методической документации субъекта Российской Федерации или муниципального образования [6].

На наш взгляд, ИБ представляет собой институциональный механизм участия граждан в распределении, использовании и контроле бюджетных средств, направленный на повышение эффективности бюджетных расходов[21]. В теоретическом аспекте ИБ можно рассматривать как способ оптимизации общественных благ и общественных затрат, что соответствует подходу к определению эффективности бюджетных расходов. Наиболее широко практика ИБ в зарубежных странах используется на местном уровне, однако во многих странах ИБ получило распространение на региональном, муниципальном уровне. При этом исследования проблем реализации инициативного бюджетирования и транспарентности бюджетных отношений в развитии экономики Республики Беларусь не проводились.

Как отмечено выше, инициативное бюджетирование не единственная практика, которая обеспечивает общественное участие в бюджетном процессе. Вовлечение граждан в бюджетный процесс в различных странах происходит также в рамках публичных слушаний, территориального общественного самоуправления, программ, нацеленных на повышение открытости бюджетов и т.д. Для реализации внебюджетных частных инициатив граждан активно используется механизм краудсорсинга. Для определения сущности ИБ и его отличий от смежных практик, предлагаются различные критерии. Обобщая существующие в литературе критерии и свойства ИБ выделим основные, которые позволят определить инициативное бюджетирование как специфический механизм вовлечения граждан в бюджетный процесс и управленческое действие:

распределение ограниченных бюджетных средств на основе инициатив граждан и публичного обсуждения бюджетных процессов;

интеграция в бюджетный процесс и участие граждан в местном управлении, связанное с подачей бюджетных заявок;

серийный процесс реализации проектов, ИБ – это не однократное событие, например, проведение собрания граждан, а процесс который продолжается в течение определенного периода и сопровождается групповой работой граждан, включая процессы обучения;

создание специальных институтов ИБ, как механизма реализации новых общественных отношений. При этом не являются партисипативным бюджетированием различные опросы, связанные с изучением отношения населения к различным бюджетным проектам, которые непосредственно не влияют на распределение бюджетных средств;

[20] Шепелюк О. В Беларуси может появиться «Бюджет гражданского участия» // Белорусы и рынок. –7 мая 2018 г.

[21] В данной статье будем использовать термины инициативное и партисипаторное бюджетирование как синонимы.

обязательная отчетность об использовании бюджетных средств, выделенных на проекты ПБ, обеспечивающая обратную связь о принятых проектах и израсходованных средствах [7].

В политическом контексте партисипаторное бюджетирование можно рассматривать как форму прямой демократии, предполагающую участие граждан в решениях о выборе приоритетов расходования бюджетных средств. Практики ИБ успешно применяются во многих странах мира на протяжении последних трех десятилетий. Инициативное бюджетирование возникло в 1989 году в бразильском городе Порту-Алегри и было обусловлено двумя обстоятельствами: накоплением острых социальных проблем и приходом к власти демократического правительства, которое было нацелено на решение этих проблем. В Порту-Алегри треть населения жила в трущобах и имела ограниченный доступ к чистой воде, канализации, больницам и школам. Местная исполнительная власть приняла решение о финансировании социальных объектов, необходимых для местного населения.

Применение практик партисипаторного бюджетирования стало новым инструментом решения наиболее актуальных местных проблем, в 1989–2004 годах эта практика получила распространение и институциональное оформление [8]. На международной конференции в Стамбуле в 1996 году данная практика была признана одной из лучших по решению социальных проблем. В последующие 30 лет практика ИБ стала применяться во многих странах мира, позволяя решать различные социально-эконмические проблемы на региональном уровне. За прошедший период механизмы составления бюджета с участием граждан претерпели значительные изменения.

В настоящее время в развитии и распространении ИБ участвуют муниципальные, региональные и национальные правительства многих стран, а также международные организации, организации по сотрудничеству, университеты, неправительственные организации, а также другие агенты во всем мире. По оценкам экспертов, в 2018 году в мире насчитывалось от 7059 до 7671 практик составления бюджета на основе широкого участия граждан [9].

В Европе по числу практик лидирует Польша – 1600-1650, затем следуют Португалия – 1100-1150, Испания 280-300. Португалия в последние годы активно внедряет инновации в области ИБ и признана «лабораторией» по составлению бюджета на основе гражданского участия. С 2002 года, когда начались первые опыты, и всего за 15 лет около 46 % муниципалитетов испытали или разрабатывают различные типы практик. Испания с 2001 по 2010 год была территорией с наибольшим ростом ИБ.

Среди азиатских стран лидирует Индонезия 400-500, Южная Корея – 240, Китай – 13-17. Активно развивается ИБ в России, где насчитывается 45-65 различных практик. Стремительный рост процесса составления бюджета на основе широкого участия наблюдается в африканских странах, где на конец 2018 года зарегистрировано около 500 процессов, что отражает появление движений за укрепление демократизации государственных учреждений [10].

Существуют разнообразные механизмы ИБ. Различия касаются таких аспектов, как методы проведения опросов граждан, доля бюджетных средств, распределяемых с участием граждан, софинансирование со стороны других участников, местности, в которых реализуются проекты и т.д. Например, в Бразилии в г. Порту-Алегри в отдельные годы с помощью практик инициативного бюджетирования распределялось до 40 % бюджета города. В среднем ежегодно на проекты ИБ выделялось не меньше 10 % бюджетных средств. В России на проекты инициативного бюджетирования выделяется не более 1 % от общего объема бюджетных расходов.

Анализ эволюции ИБ в мире позволяет определить этапы этого процесса, которые характеризуются масштабом распространения и спецификой применяемых инструментов и технологий на каждом этапе [11]. На первой стадии в 1989–1997 годах возникли соответствующие практики в бразильских городах, около 30 муниципальных образований одновременно включились в данную программу. На второй стадии, в конце 90-х годов произошло дальнейшее распространение ИБ и появились новые практики, существенно отличавшиеся друг от друга. Третья стадия характеризуется распространением данных практик по муниципальным образованиям Европы в начале XXI столетия. В этот период партисипаторное бюджетирование было признано одной их самых успешных практик управления «good governance».

Возникновение профессиональных групп и экспертных сообществ в частности, в Бразилии, Колумбии, Аргентине, Испании и Германии 2007–2008 годах связывают с четвертой стадией развития партисипаторного бюджетирования. В этот период появились такие инициативы, как чилийский форум по ИБ, португальский проект Партисипаторные бюджетные инициативы (Participatory Budget Initiative), британский Союз партисипаторного бюджетирования (PB Unit), американский Партисипаторный бюджетный проект (Participatory Budgeting Project) и другие [10].

Современные тренды развития ИБ связаны с использованием цифровых технологий, включением некоммерческих организаций в ИБ, интеграцией партисипаторного бюджетирования в политику бюджетной открытости, ориентацией партисипаторного бюджетирования на определенные социальные группы [11].

Подводя итог изучению зарубежного опыта можно сформулировать некоторые выводы:

ИБ возникло и развивалось в условиях экономических и социальных кризисов, отсутствия доверия к институтам и политическим элитам, часто как инструмент разрешения различного рода конфликтов;

ИБ является не только инструментом повышения эффективности бюджетных расходов, но и имеет многочисленные вторичные и косвенные эффекты, возможности измерения которых ограничены;

основным фактором успеха и распространения ИБ стала гибкость этого инструмента, т.е. возможность модификации и адаптации к различным условиям и для различных целей;

важнейшим результатом распространения ИБ в мире стала демократизация бюджетного процесса, укрепление доверия между населением и властью, территориальной солидарности [10].

Анализ зарубежного опыта свидетельствует о том, что инициативное бюджетирование является эффективным инструментом бюджетной политики, что позволяет рекомендовать внедрение этой практики в Беларуси.

Литература

1. Бюджетный кодекс Республики Беларусь 16 июля 2008 г. № 412-З Бюджетный кодекс Республики Беларусь, 16 июля 2008 г., № 412-З: в ред. Закона от 30.12.18 г, № 160-З (с изм. и доп. от 01.01.2019) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 4000.00.07 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

2. Афанасьев Р.С., Голованова Н.В. Понятие эффективности бюджетных расходов: теория и законодательство // Финансовый журнал. – 2016. – №1. – С.61-70.

3. Захарчук Е.А., Некрасов А.А., Пасынков А.Ф. Бюджетирование на основе общественного участия: зарубежный опыт и практика применения в России // Финансы: теория и практика. – 2019. – № 1. – Т. 23. – С. 122-132.

4. Вагин В.В. Инициативное бюджетирование и качество жизни // Народонаселение. – 2016. – №3. – С. 95-101.

5. Вагин В.В., Гаврилова Н.В., Шаповалова А.В. Инициативное бюджетирование: международный контекст российской версии // Финансовый журнал. – 2015. – №3. – С.117-123.

6. Доклад о лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях / Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/08/main/IB_2018.pdf (дата обращения 11.11.2019).

7. Сентоме И., Херцберг К., Рёке А., Аллегретти Дж. Партисипативный бюджет: разнообразие форм и моделей // Муниципалитет: экономика и управление. – 2013. – №2 (5). – С. 5-23.

8. Вагин В.В., Поминова К.В. 50 вопросов об инициативном бюджетировании: учебное пособие – Москва: Филинъ, 2018. – 86 с.

9. Dias N. Hope for democracy / 30 Years of Participatory Budgeting Worldwide [Electronic resourse]. – URL: https://pdfs.semanticscholar.org/a0fa/a01a4e5 acfad08f6e03af361f5f4a935f55f.pdf (data of access 25.09.2019).

10. Hope for democracy – 25 years of participatory budgeting worldwide [Electronic resourse]. – URL: https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/42325/1/Paying%20attention%20to%20the%20participants%20perceptions%20in%20order%20to%20trigger%20a%20virtuous%20circle.pdf (data of access 25.10.2019).

11. Гаврилова Н.В. Зарубежные тренды в сфере партисипаторного бюджетирования // Финансовый журнал. – 2016. – №2. – С.118-126.

УДК 004.042:338.1

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ БИЗНЕСА: ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ORGANISATIONAL BUSINESS INNOVATIONS: CLOUD TECHNOLOGIES

Щемелева Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики организации Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Shchemeleva Alena

Doctor of Philosophy in Economics, Associate Professor

of the Department of Business Economics Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Belarus

e-mail: A.Shchemeleva@gmail.com

Аннотация. В работе обосновывается необходимость использования ИТ-инноваций для обеспечения компании конкурентных преимуществ. Автором изучена природа облачных технологий. Представлена оценка объема мирового и национального рынка публичных облачных сервисов. Выделено и описано пять типов услуг, предоставляемых облачными сервисами. Указаны наиболее распространенные и перспективные из них. Выполненное исследование позволило выявить преимущества и недостатки присущие облачным технологиям. Особое внимание уделено использованию облачных технологий в практике ведения бухгалтерского учёта, что можно рассматривать как организационную инновацию, способную обеспечить не только снижение затрат компании, но и её восприимчивость к внешним переменам.

Ключевые слова. Интернет, финансовые технологии, ИТ-инфраструктура, облачные технологии, сервис, программное обеспечение, услуга, расходы, бухгалтерский учёт

Abstract. The work is grounding the necessity of IT-innovations usage to provide companies with competitive advantages. The author has studied the nature of cloud technologies. Here is presented the assessment of the volume of world and national markets of public cloud services. Five, of provided on cloud platforms, types of services have been detected and described. The most spread and perspective of them have been marked out. The conveyed research has allowed to expose the advantages and disadvantages which the cloud technologies are subjected to. Special attention has been paid to the usage of cloud technologies in the practice of accounting that can be regarded as an organizational innovation that is able to provide not only reduction of costs in a company but susceptibility to external changes.

Keywords. Internet, Financial Technologies, IT infrastructure, Cloud Technologies, Service, Software, Service, Expenses, Accounting

Сегодня Интернет стал неотъемлемой частью общественной жизни. Новые возможности способны облегчить выполнение различных задач. В настоящее время информационные технологии играют значительнаую роль и в развитии практики предпринимательской деятельности. Внедрение ИТ-инноваций является необходимым условием для получения и владения конкурентными преимуществами на рынке.

Широкое внедрение полезных сервисов, развитие финансовых технологий, направление на цифровизацию – все это меняет жизнь и образ будущего, а также роли участников рынка. В настоящее время все более устойчивую позицию в жизни общества занимают финансовые технологии.

К финансовым технологиям (финтех) относят блокчейн и криптовалюты, искусственный интеллект, чат-боты, биометрию и удалённую сертификацию, персонализацию, маркетплейсы, облачные технологии, смарт-контракты и др. В широком представлении различных направлений финтеха стоит обратить внимание на облачные технологии.

С развитием и распространением сети Интернет бизнес начал перемещаться в виртуальное пространство. В связи с этим стали набирать большую популярность облачные технологии, внедрение которых способствует эффективному управлению. Облачные технологии могут применяться в различных сферах: образование, медицина, логистика, бухгалтерский учет и др.

Под облачной технологией понимают технологию распределения и рациональной обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как Интернет-сервис [1]. Термин “облако” используется как метафора, основанная на изображении Интернета на пиктограмме компьютерной сети или как образ сложной инфраструктуры, за которой скрываются все технические детали. Иными словами, облачные технологии – это, среди прочего, предоставление вычислительных служб через сеть Интернет. Они подразумевают возможность пользователя иметь доступ к данным, не устанавливая приложений на своем устройстве, поскольку все обеспечение предоставляют серверы. Важно знать, что такие услуги могут быть как бесплатными, так и возмездными, в зависимости от запросов пользователя. Ключевой особенностью облачных технологий является возможность анализировать потоки данных в режиме реального времени. В качестве вычислительных технологий облачные сервисы способны составлять отчёты, вычислять необходимые данные, что способствует увеличению точности в вычислениях, экономии времени и снижению вероятности ошибки в виду действия человеческого фактора.

Существует определенная классификация облачных сервисов. Так выделяют несколько категорий “облака”, которые представлены в таблице 1.

Помимо различий в условиях доступа облачные технологии можно дифференцировать по виду предоставляемых услуг.

1. Программное обеспечение как услуга (Software as a Service, принятая в международной практике аббревиатура SaaS). Модель продажи и использования программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчикам доступ к программному обеспечению через Интернет. При этом все затраты на поддержку работоспособности приложения берет на себя поставщик, пользователь же (в случае, если сервис платный) оплачивает только факт использования облачного программного обеспечения. При этом возможны варианты оплаты по факту использования или в виде абонентской платы.

Таблица 1 – Классификация облачных сервисов

Категории “облака”	Характеристика категории
Публичное	Может использоваться сразу большим количеством компаний и сервисов. Абонентом может быть любая компания и отдельный человек. Пользователи публичных облачных технологий не имеют возможности управлять и обслуживать “облака”, поскольку этим занимается только владелец сервиса.
Частное	Данная ИТ-инфраструктура контролируется и эксплуатируется в интересах только одной организации. Она может размещаться в помещениях заказчика или у внешнего оператора.

Гибридное	У этого вида есть основные преимущества каждого из предыдущих вариантов. Такое “облако” в большинстве случаев используется организациями, которые имеют сезонные периоды активности, то есть когда не хватает внутренней ИТ-инфраструктуры часть мощностей переходит на облачные технологии.

2. Инфраструктура как услуга (Infrastructure as a Service – IaaS). Инфраструктурная услуга используется исключительно организациями, так как не востребована физическими лицами. Услуга состоит в предоставлении клиенту разнообразной компьютерной инфраструктуры: серверов, систем хранения данных, сетевого оборудования, а также программного обеспечения для управления этими ресурсами. Как правило, в данной схеме применяются технологии виртуализации, то есть конкретная единица оборудования может использоваться несколькими клиентами (разбиение физического сервера на виртуальные и предоставление этих виртуальных частей разным заказчикам). Одно из главных преимуществ подобного подхода для клиентов заключается в том, что они избавляются от необходимости приобретения дорогостоящего оборудования, часть из которого может простаивать или работать в условиях неполного использования. В данном варианте использования заказчик платит только за то, что ему в данный период времени необходимо с возможностью гибкого увеличения или уменьшения объема используемых ресурсов.

3. Платформа как услуга (Platform as a Service – PaaS). В данном варианте использования заказчику предоставляется платформа с определенными характеристиками для разработки, тестирования, развертывания и поддержки веб-приложений. Благодаря модели PaaS весь перечень операций по разработке, тестированию и развертыванию веб-приложений можно выполнить в одной интегрированной среде, исключив при этом затраты на поддержку отдельной среды для конкретного этапа бизнес-процесса. Такой подход позволяет существенно снизить затраты как на приобретение и поддержку оборудования, так и на обслуживание самого сервиса. Пример использования такой модели – услуги хостинга для веб-сайтов.

4. Рабочее место как услуга (Desktop as a Service – DaaS). При предоставлении услуги DaaS клиенты получают полностью готовое к работе (под ключ) стандартизированное виртуальное рабочее место, которое каждый пользователь может дополнительно настраивать под свои задачи. Таким образом, клиент получает доступ не к отдельной программе, а к необходимому для полноценной работы программному комплексу.

5. Бизнес-платформа как сервис (Business Process as a Service – BPaaS). В данном случае речь идет о предоставлении услуг по решению бизнес-задач. При этом в основе решения лежат облачные технологии. Возможности для работы по модели BPaaS возникают, если у компании-заказчика есть потребность в автоматизации повторяющихся типовых работ, но нет закрепленных за работами менеджеров. Один и тот же сервис может использоваться несколькими клиентами BPaaS-провайдера. Оплата такого аутсорсинга производится по фиксированной в течение периода цене либо по факту потребления услуги [2].

Среди наиболее востребованного организациями облачного программного обеспечения можно выделить бухгалтерское (например, «1С:Бухгалтерия»), маркетинговое (CRM-системы, например, «Битрикс24»), офисные пакеты (например, Microsoft Office).

Современные облачные технологии имеют два ключевых аспекта: технический и экономический. Технический аспект заключается в том, что если раньше все вычисления производились локально на компьютерах внутри корпоративной сети, то сегодня эту работу можно «передать на аутсорсинг» дата-центрам. Если раньше пользователи устанавливали Microsoft Office на каждом компьютере, то теперь они также имеют доступ к Google Docs и Office 365 облачных сервисов. Эти сервисы работают удаленно и не имеют прямого отношения к компьютеру, все операции выполняются в браузере или на удаленных серверах. С экономической точки зрения

эта фундаментальная трансформация проявляется в том, что практически во всех сферах наблюдается переход от модели собственности к модели временного использования.

Особое внимание стоит уделить модели облачных сервисов IaaS. Цель их внедрения заключается в переносе задач из дата-центра компании в дата-центр провайдера. Использование услуги позволяет поддерживать физическую инфраструктуру заказчика в работоспособном состоянии, а также обеспечить физическую безопасность вычислительного центра на основе строгого контроля доступа, надежную работу сервера требуемой емкости, систему хранения данных и информационную безопасность, налаживание сети полезных связей (networking), систему охлаждения вычислительного центра, бесперебойную подачу питания. Переход в “облака” позволяет значительно, а по определённым позициям и полностью, сократить операционные и инвестиционные расходы по вышеназванным пунктам. Также после перехода в “облака”, отсутствует необходимость в поиске, тестировании и закупке нового оборудования. Каждая из вышеназванных позиций – это не только физическое оборудование, но и сотрудники, нанятые для его обслуживания.

Таким образом, преимущества и недостатки облачных технологий могут быть представлены в таблице 2.

В 2018 году объем мирового рынка публичных облачных сервисов достиг 182,4 млрд долл. США, увеличившись на 19% относительно 2017-го. Крупнейшим сегментом рассматриваемого рынка остаются SaaS-решения, глобальные продажи которых в 2018 году составили 80 млрд долл. США. В тройку наиболее инвестируемых компаниями видов публичных облаков вошли BPaaS и IaaS [3].

В Республике Беларусь объем рынка облачных технологий оценивается около 5-10 млн долл. США. Согласно прогнозам рынок облачных технологий будет ежегодно прирастать минимум на 30% в течение ближайших 5-7 лет [4]. По данным исследования Gartner, более чем треть организаций включают облачные расходы в число трех приоритетных направлений для инвестирования.

Таблица 2 – Преимущества и недостатки облачных технологий

Преимущества	Недостатки
хранение и обработка данных на серверах, принадлежащих провайдеру. Следовательно, пользователь не несет затрат на приобретение серверов и оборудование помещений для них, оплату электроэнергии и труда системных администраторов; доступ к данным предоставляется удаленно через Интернет, а значит получить его можно не только с рабочего компьютера, но и удаленно, в том числе с использованием мобильных устройств; информация передается по зашифрованным каналам; 4) резервные копии данных создаются автоматически.	доступ невозможен при отсутствии сети Интернет. Стоит заметить, что скорость Интернет должна быть высокой; 2) при передаче большого объема информации “облачный” сервис может работать медленнее чем в случае установленной программы

Аналитики прогнозируют, что к концу 2019 года на мировом рынке более 30% затрат на покупку нового программного обеспечения у технологических компаний будет приходиться исключительно на облачные сервисы. Это означает, что продажа лицензий на программное обеспечение будет снижаться, в то время как SaaS и облачные подписки станут еще более востребованными ввиду отсутствия необходимости приобретения лицензии на использование продукта и возможности использования сервиса одновременно несколькими клиентами, даже с использованием для доступа различных операционных систем.

Основное преимущество сервиса SaaS – отсутствие необходимости установки, обновления и поддержки программного обеспечения. Заказчикам не нужно приобретать указанное программное обеспечение или компьютерное оборудование, достаточно подписать договор с поставщиком услуг. В большинстве случаев такой договор заключается на определенный период времени, определяемый компанией, которая предоставляет указанную услугу. Также к преиму-

ществам SaaS можно отнести: удалённый доступ; поддержание информации в актуальном виде; эластичность сервиса; отсутствие необходимости в техническом обслуживании, поскольку обновление и модернизацию приложения производит провайдер услуг; централизованное управление программным продуктом; возможность самостоятельного управления услугами и др.

Главный недостаток сервиса SaaS непосредственно связан с возможным невысоким быстродействием системы, которое напрямую зависит от скорости Интернет-соединения. Из-за проблем с Интернет-соединением могут возникнуть простои в работе, а это влечет за собой крайне нежелательные для бизнеса производственные риски.

Использование облачных технологий способно облегчить и ведение бухгалтерского учёта, вести который в соответствии с Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учёте и отчётности» обязаны все субъекты экономики [5].

В Республике Беларусь широко используется программный продукт 1С, позволяющий в том числе организовать автоматизированную форму ведения бухгалтерского учёта. Одной из вариаций данной программы является «1С в облаке».

Особенностью «1С в облаке» является отсутствие привязанности к аппаратной платформе и географической территории, возможность масштабируемости. Использование программы повышает шансы организации справиться с внешними переменами.

Программа «1С в облаке» значительно снижает затраты организации. Она позволяет сократить расходы на системное администрирование серверного оборудования, приобретение и обновление программного обеспечения, аренду помещений под серверную, электроэнергию и т.д. За пользование программой предусмотрен ежемесячный платеж (роялти).

Облачные технологии для целей бухгалтерского учета гарантируют обмен информацией через защищенные Интернет-каналы. Онлайн-сервисы оказывают помощь не только в работе по подсчету доходов и расходов, осуществлении иных финансовых операций, но также в анализе имеющихся данных. Функциональность таких приложений с каждым годом совершенствуется, а качество предоставления услуг увеличивается.

Автоматизированный бухгалтерский учёт строится на тех же методических принципах, что и ручной, тем самым обеспечивая единство бухгалтерского учёта вне зависимости от используемой формы. Вместе с тем, автоматизированное ведение учёта имеет свои особенности. Прежде всего, они связаны с технологией регистрации, накопления и обработки учётных данных и формированием бухгалтерской отчётности. Помимо положительных аспектов также следует учитывать и риски, связанные с использованием программы «1С в облаке»: конфиденциальность информации и её сохранность. Многие организации не готовы внедрять облачные технологии в силу опасения, что вся информация, которая расположена на “облаке”, может стать доступной для конкурентов. Однако в настоящее время хостинг-провайдеры обеспечивают надежность предоставляемых услуг, используя самые передовые технологии для их реализации. Доступ к оборудованию есть только у ограниченного количества специалистов, загрузка данных и генерирование паролей осуществляется непосредственно самим ответственным лицом организации. Для обеспечения сохранности информации системой ежедневно создаётся резервная копия базы.

Большая часть облачных сервисов не имеет стандартов и поэтому при переходе от одного поставщика облачных услуг к другому могут возникнуть серьезные проблемы. Они же могут возникнуть и при обновлении провайдером собственных облачных сервисов.

Безусловно, внедрение облачных технологий в практике организации бухгалтерского учёта во многом зависит от наличия компьютерных навыков и компьютерной грамотности у специалистов по бухгалтерскому учёту. Для успешного применения облачных технологий нужно использовать возможности дополнительного образования, в системе переподготовки, повышения квалификации, стажировки. Кроме того, внедрение облачных технологий предполагает расширение штата уже существующих специалистов по системному администрированию локальных компьютерных сетей либо предоставление новых рабочих мест ИТ-специалистам, которые необходимы для настройки и обеспечения эффективного функционирования “облаков”.

Таким образом, облачные сервисы предоставляют практически безграничные возможности бизнесу, начиная с простого хранения информации и заканчивая предоставлением сложных безопасных ИТ-инфраструктур. Использование облачных технологий при ведении бухгалтерского учета предоставляет новые возможности всем хозяйствующим субъектам независимо от их организационно-правовой формы и сферы деятельности. Переход организации на облачные технологии позволит ей получить значительные конкурентные преимущества.

Литература

1. Облачные вычисления [Электронный ресурс] // Умное производство. – Режим доступа: http://www.umpro.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=281&group_id. – Дата доступа: 31.03.2019.

2. Облачные вычисления как настоящее и будущее IT [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.novreal.ru/articles/stat-i-o-tehnologiyah/oblachnye-vychislen/.– Дата доступа: 11.11.2019.

3. Облачные вычисления (мировой рынок) [Электронный ресурс] // Tadviser. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php. – Дата доступа: 26.10.2019.

3. Рынок облачных технологий Беларуси оценивается в USD 5 млн в год [Электронный ресурс] // Бизнес-Новости. – Режим доступа: https://www.doingbusiness.by/rinok-oblachnih-tehnologii-belarusi-ocenivaetsya-v-usd-5-mln-v-god. – Дата доступа: 14.10.2019.

4. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г. № 57-З : ред. от 04.06.2015 г. № 268-З // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.

УДК 338.1

ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО РЕСУРСА НА СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

THE IMPACT OF INTELLECTUAL RESOURCE ON MODERN ECONOMIC DEVELOPMENT

Апанасевич Мария Викторовна

аспирант кафедры промышленного маркетинга и коммуникаций Белорусского государственного экономического университета

Apanasevich Maria, post-graduate student of the Department of industrial marketing and communications of the Belarussian State Economic University

e-mail: maryiap31@gmail.com

Аннотация. Происходящие в последние десятилетия трансформационные перемены внесли существенные изменения в представление о факторах экономического развития**.** В работе отмечены ключевые аспекты интеллектуализации, проанализирована динамика показателей развития Республики Беларусь, обозначено влияние интеллектуального капитала на эффективность деятельности организаций, рассмотрены методы его оценки.

Ключевые слова. Интеллектуализация экономики, инновации, интеллектуальный капитал.

Abstract. The transformational changes that have taken place in recent decades have brought about significant changes in the perception of the factors of economic development. The article highlights the key aspects of intellectualization, analyzes the dynamics of development indicators of the Republic of Belarus, reveals the influence of intellectual capital on the effectiveness of organizations and considers the methods of its evaluation.

Keywords. Intellectualization of the economy, innovations, intellectual capital.

Современные тенденции экономического развития обусловили переход экономики от экстенсивного типа, при котором происходит увеличение масштабов производства на фоне сохранения технологий, к более сложным и наукоемким технологиям, что характеризуется интенсивным экономическим ростом. Прогрессивное развитие общества предполагает смену приоритетов в использовании экономических ресурсов. Основные черты и характеристики стадий развития общества представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные черты и характеристики стадий развития общества

	Доиндустриальное общество	Индустриальное общество	Неоиндустриальное общество
Основной вид взаимодействия в процессе производства	Человек, природа	Человек, преобразованная им природа	Человек, человек
Тип производственной деятельности	Добыча	Изготовление	Обработка
Состояние ресурсно-энергетической системы	Неограниченные запасы	Растущая ограниченность	«Вымывание», поиск новых источников
Характер базовых технологий	Трудоемкая	Капиталоемкая	Наукоемкая
Ведущий ресурс	Природное сырье	Энергия	Информация
Основной фактор производства	Труд	Капитал	Знания

Примечание: собственная разработка автора на основе [1, С. 59].

Так, на доиндустриальной стадии результат экономической деятельности зависел от природного фактора, а также от физической составляющей рабочей силы. На индустриальной стадии приоритет, принадлежал капиталу (средствам производства – вещественному фактору), а на неоиндустриальной стадии первенство вновь возвращается к личному фактору – человеку, но определяющими становятся не физические способности, а интеллект.

Интеллектуализация современной экономики представляет собой объективный процесс, закономерно предопределяемый новым качеством роли и места человека в системе хозяйственных отношений. Превращение человека одновременно в цель, средство и условие хозяйственной деятельности обязывает по-новому характеризовать процессы индивидуального и общественного воспроизводства.

Интеллектуализацией экономики называется процесс приобретения экономикой новых качеств, когда она начинает базироваться на знаниях, а информация и услуги приобретают сравнительно более высокую рыночную стоимость, чем та, которую имеют товары, обладающие натурально-вещественной формой.

Хотелось бы отметить, что бурное развитие сферы услуг не означает замену этой сферой материального производства как такового. Развивающаяся сфера услуг призвана сделать наукоемким и ресурсосберегающим процесс использования природных ресурсов при создании материальных благ, но не заменить сам процесс материального производства.

В связи с этим автору представляется наиболее целесообразным вместо термина «постиндустриализация», используемого рядом авторов для обозначения доминирующего положения сферы услуг, использовать термин «неоиндустриализация», который, как отображение новой стадии индустриального развития, более точно характеризует происходящие в настоящее время изменения в экономике.

Стоит отметить, что новое общество не замещает индустриальное или даже аграрное общество, а придает им новый аспект. Информация, наука, знания становятся основными источниками роста экономики и ее эффективности.

24 июля 2019 года состоялась презентация доклада «Глобальный инновационный индекс – 2019». По показателю ГИИ, в 2019 году Республика Беларусь заняла 72-е место, повысив тем самым свой рейтинг на 14 позиций по сравнению с предыдущим годом. Значение индекса для Республики в 2019 году составляет 32,1 балла, что на 9,2% превышает результат 2018 года. Динамика индекса инноваций Республики Беларусь представлена на рисунке 1.

Согласно представленным данным, в текущем году Республике удалось продолжить положительную тенденцию по улучшению позиции в ГИИ, которая наметилась в 2018 году, когда она заняла 86-е место и повысила свой рейтинг на 2 позиции, несмотря на сокращение индекса в 0,58 балла, по сравнению с 2017 годом. Данный рост позиции можно объяснить тем, что отрицательные темпы роста значения индекса в 2018 г. относительно предыдущего года у Беларуси ниже (- 1,93 %), чем у стран, занимающих более высокую строку рейтинга.

Рисунок 1 – Динамика индекса инноваций Республики Беларусь по данным ГИИ, баллов

Примечание: собственная разработка на основе [2].

Процесс интеллектуализации знаменует собой формирование нового качества экономического развития, его неотъемлемую связь с повышением качества предоставляемых услуг и выпускаемых товаров; внедрение научно-технического прогресса в различные сферы экономической и социальной действительности; устойчивое экономическое развитие в контексте сохранения окружающей среды и мировых экологических принципов; рост социальной инфраструктуры, улучшение условий труда; активизация инвестирования в человеческий капитал; усиление социальной ориентированности экономического развития.

Это достигается за счет следующих аспектов интеллектуализации:

1. Интеллектуализация человеческих личностных характеристик на основе непрерывного образования, обучения, совершенствования и приобретения нового опыта и новых знаний. Это также развитие ментальных навыков, умение мыслить, постигать и генерировать новые знания.

2. Всеобщая интеллектуализация объектов техноструктуры, оснащение всевозможными информационными, компьютерными и новейшими интеллектуальными технологиями зданий, бизнес-центров, объектов инфраструктуры и промышленности, коммунального хозяйства, культурно-досуговых центров и рекреационных ресурсов.

3. Развитие интеллектуально-информационного пространства: Интернет, средства связи, их постоянное совершенствование и повсеместное внедрение. Под его воздействием меняются формы экономической деятельности, виды и типы предприятий, характер взаимоотношений между работодателями и служащими.

4. Всеобщая роботизация, создание искусственного интеллекта. [3]

Следует отметить, что интеллектуализация хозяйственной деятельности непосредственно не определяется информатизацией общества и экономики. Интенсификация информационного пространства является лишь благоприятным условием для интеллектуализации экономики, но не является самой ее сутью.

Движущей силой развития современной экономики являются знания и передовые технологии. Место стран и их интеграционных объединений в структуре мировой экономики определя-

ется способностью производить высокотехнологичную продукцию. С помощью обмена знаниями и технологиями возможно решение задач повышения технологического уровня экономики.

В Республике Беларусь информационно-коммуникационным технологиям отводится роль необходимого инструмента развития высокотехнологичного сектора экономики, создающего условия для интеллектуализации экономики и создания благоприятной бизнес-среды.

Динамика объема производства продукции (работ, услуг) организаций сектора ИКТ по отношению к общему объему производства продукции представлена на рисунке 2.

График наглядно демонстрирует устойчивую тенденцию роста объема производства продукции ИКТ-сектора, и, в частности, рост объема продукции ИТ-отрасли.

Рисунок 2 – Динамика объема производства продукции организаций сектора ИКТ к общему объему производства продукции, %

Примечание: собственная разработка на основе [4, С. 29].

На сегодняшний день успешными организациями являются те, которые постоянно осуществляют инновации на основе новых технологий, а также знаний, опыта и навыков своих работников.

По данным Национального статистического комитета, в Республике Беларусь наблюдается положительная динамика показателей инновационно-активных организаций. Динамика числа инновационно-активных организаций и их удельного веса в общем числе организаций за 2015-2018 года приведены соответственно на рисунках 3,4.

Рисунок 3 – Динамика числа инновационно-активных организаций, ед.

Примечание: собственная разработка на основе [5]

За 2018 год их число возросло на 9,5% в отношении к предыдущему году, а удельный вес к общему числу организаций за аналогичный период увеличился на 2,3%.

Рисунок 4 – Динамика удельного веса инновационно-активных организаций в общем числе организаций, %

Примечание: собственная разработка на основе [5]

В современной экономике важнейшим фактором, определяющим развитие современных организаций, становятся активы, основанные на знаниях. Знания приобретают значение в экономическом смысле в форме интеллектуального капитала. В настоящее время интеллектуальный капитал становится стратегическим активом организации, непосредственно влияющим на ее развитие.

Интеллектуальный капитал представляет собой один из ведущих факторов образования и функционирования инновационного потенциала, формирующего, в свою очередь, способность экономической системы развиваться на собственной основе и преодолевать кризисные явления. [6, С. 10]

Автор определяет интеллектуальный капитал как интенсивный производительный фактор развития экономики, включающий в себя знания, умения, навыки и производственный опыт конкретных людей, а также нематериальные активы, которые используются в целях повышения производительности общественного труда, максимизации прибыли и других экономических и технических результатов.

В современных условиях рынка роль интеллектуального капитала организации чрезвычайно важна и заключается во влиянии элементов интеллектуального капитала на экономические результаты и формировании различных экономичных ценностей организации.

Положительное воздействие от реализации интеллектуального капитала организацией способствует:

1) внедрению более эффективных технологий производства продукции;

2) внедрению более эффективных методов управления на всех стадиях производства и сбыта;

3) выпуску новых и усовершенствованных товаров, более полно отвечающих интересам потребителей.

У существующих на сегодняшний день методов измерения интеллектуального капитала можно обнаружить общие черты, позволяющие выделить 4 группы: методы прямой оценки, методы отдачи на активы, методы рыночной капитализации и методы подсчета баллов. Разбор преимуществ и недостатков указанных групп методов приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Методы оценки интеллектуального капитала компании

Группа методов	Характеристика	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4
1. Методы прямой оценки ИК (DICm)	Оценка включает в себя два этапа: изначально производится стоимостная оценка отдельных компонентов из которой впоследствии выводится комплексная оценка интеллектуального капитала организации.	Позволяют оценить отдельные компоненты интеллектуального капитала.	Вследствие отсутствия общепринятой структуры интеллектуального капитала, результаты оценки зависят от количества компонентов, что затрудняет сравнение между организация-

			ми.
2. Методы отдачи на активы (ROAm)	Основным показателем оценки выступает отношение рыночной стоимостью компании к его материальным активам.	Удобство в сравнении между собой компаний, принадлежащих к одной отрасли; удобство финансового учета.	Оценка лишь интегрального результата, без возможности выявления влияния на него отдельных составляющих.
3. Методы рыночной капитализации (MCm)	Стоимость интеллектуального капитала определяется разницей между рыночной и балансовой стоимостью (собственым капиталом акционеров) компании.		Зависимость стоимости акций от изменений рыночной конъюнктуры; отсутствие возможности выделения отдельных составляющих.
4. Методы подсчета баллов (SCm)	Методы представляют собой качественную оценку отдельных компонентов путем определения и присвоения им различных индикаторов и индексов.	Применимость на любом уровне организации; возможность оценки компонентов, не имеющих стоимостных показателей.	Отсутствие денежной оценки; индивидуальность индикаторов оценки затрудняет сравнение показателей между организациями.

Примечание: собственная разработка на основе [7, 8, 9].

В настоящее время нет единых подходов и методов измерения ИК, каждая компания решает самостоятельно, какой метод использовать в своей деятельности. Тем не менее, хотелось бы отметить, что методы DIC и SC позволяют наиболее широко отразить состояние интеллектуального капитала организации, показать степень участия отдельных его компонентов. Данные методы могут быть полезны некоммерческим организациям и организациям общественного сектора. В то же время, методы ROA и MC, с помощью которых можно определить общую стоимость интеллектуального капитала удобно использовать при сравнении компаний одной отрасли, принятия решения об их слиянии, а также в случае купли-продажи бизнеса.

Подводя итог, следует отметить, что в современных условиях интеллектуальный ресурс становится основой богатства и определяет конкурентоспособность экономических систем. На сегодняшний день интеллектуальный капитал является стратегическим активом организаций, непосредственно влияющим на их развитие.

Интеллектуальный капитал осуществляет свой вклад в экономические результаты за счет повышения эффективности производственных и управленческих процессов (экономии затрат, повышения производительности труда, капитала), обеспечивает рост добавленной стоимости и доходов организаций, задает темпы и характер обновления их продукции и технологий производства, что способствует экономическому развитию и накоплению национального богатства страны.

Литература

1. Воробьева, Е. М. Интеллектуальный ресурс современной экономики и проблемы его воспроизводства в Республике Беларусь : учебное пособие / Е. М. Воробьева. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2008. — 208 с.

2. Всемирная организация интеллектуальной собственности WIPO [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.wipo.int/. — Дата доступа: 3.11.2019

3. Хадькова, Л. Т. Проблема интеллектуализации в экономике / Л. Т. Хадькова // Экономические науки. – 2017. – №5 (150). – С. 11-13

4. Информационное общество в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: Статистический сборник от 26.08.2019 — Режим доступа: http://belstat.gov.by/. — Дата доступа: 7.11.2019

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. —

Режим доступа: http://belstat.gov.by/. — Дата доступа: 7.11.2019

6. Бондарь А.В. Интеллектуальный капитал как фактор сглаживания циклических колебаний экономического развития / А. В. Бондарь // Экономика глазами молодых: материалы II Междунар. экон. форума молодых ученых (Вилейка, 29-31 мая 2009 г.) / редкол.: Г. А. Короленок (отв. ред.) [и др.]. - Минск: БГЭУ, 2009. - С. 7-10.

7. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – Том 1. – № 3. – С. 36-48.

8. Эдвинсон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истиной стоимости капитала / Л. Эдвинсон, М. Мэлоун; под. ред. В. Л. Иноземцева. – М., 2000. – 318 с

9. Библиотека электронных ресурсов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org – Дата доступа: 8.11.2019.

УДК 316. 334.23(476)

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

EXTERNAL FACTORS DETERMINING THE LEVEL OF BUSINESS RISK

Балакирева Татьяна Семеновна

научный сотрудник ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»
Balakireva Tatyana, Researcher, the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: balakireva-7@yandex.by

Аннотация. В статье рассматривается влияние внешних факторов на экономическую деятельность предприятия. На основе анализа социологических данных выявлены наиболее значимые из них. Отмечено, что важнейшим фактором возникновения риска является изменение законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, высокие ставки налогов, недобросовестная конкуренция и взаимоотношения с партнерами. Эмпирической базой работы выступают данные социологического исследования, проведенного сектором социально-экономического развития предпринимательства ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» в 2018 г., а также данные Исследовательского центра ИПМ 2018-2019 гг.

Ключевые слова. Предпринимательское сообщество, институциональная среда, внешние факторы риска, налоговая нагрузка, налогообложение.

Abstract. The article considers the influence of external factors on the economic activity of the enterprise. On the basis of the analysis of sociological data the most significant of them are revealed. It is noted that the most important risk factor is the change of legislation regulating business activities, high tax rates, unfair competition and relationships with partners. The empirical base of the research consists of a survey conducted by the sector for socio-economic development enterprise state scientific institution "Institute of Economics of NAS of Belarus" in 2018, as well as the data of the IPM Research Center 2018-2019.

Keywords. Business community, institutional environment, external risk factors, tax burden, taxation.

Обеспечение благоприятных условий функционирования и развития предпринимательства в целом и тех его направлений, в приоритетном развитии которых общество особо заинтересовано, является целью государственной политики. Создать эти благоприятные условия для бизнеса может лишь системный подход в области обеспечения необходимой инфраструктуры, повы-

шения качества регулирования бизнеса, государственной поддержки предпринимательства, а также взаимодействия субъектов предпринимательства с органами государственной власти и деловым сообществом.

За годы своего существования предпринимательство в Беларуси прошло путь трансформации от минимального вмешательства в предпринимательскую деятельность до разработки научно обоснованной системы государственного регулирования. За это время был введен ряд новых законов, постановлений, нормативных актов и инструментов их оценивания, а также созданы условия для привлечения общества к процессу принятия государственных решений. Одним из таких инструментов является процедура оценки регулирующего воздействия. Основой процедуры является сочетание проведения экономических расчетов, анализа прогнозной информации и данных социологических исследований, с механизмом публичных консультаций, в ходе которых появляется возможность выявить мнение объекта регулирования – предпринимательского сообщества. Это, в свою очередь, позволяет оценить положительные и отрицательные последствия правового регулирования, существующие риски, связанные с принятием либо отменой того или иного нормативного правового акта и, вместе с тем, снизить административные барьеры, препятствующие ведению бизнеса, а также выявить коррупциогенные факторы, которые могут проявиться, до того, как нормы будут введены в действие.

Изменения нормативных правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность приводят к неопределенности в принятии решений и, соответственно, к возникновению различного рода рисков. Следует отметить, что риски всегда сопровождают предпринимательскую деятельность независимо от сферы приложения труда, страны или условий, в которых эта деятельность осуществляется, поскольку невозможно устранить все факторы неопределенности. Поэтому при принятии управленческих решений важно не просто учитывать внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность функционирования компании, но и уметь вовремя выявить, и установить влияние этих факторов на деятельность компании, а также определить предельно возможный уровень риска. Уровень риска зависит как от внутренних, связанных с деятельностью компании, так и внешних – не зависящих от нее факторов. Если говорить о внешних факторах, то их принято разделять на две группы: факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия. Под факторами косвенного воздействия следует понимать факторы, которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия на уровень риска, но способствуют его изменению. А вот факторы прямого воздействия непосредственно влияют на уровень риска. К этой группе следует отнести: изменение законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, действующую налоговую систему, недобросовестную конкуренцию, взаимоотношения с партнерами, а также коррупцию.

С целью оценки эффективности мер, принимаемых правительством в сфере предпринимательства, в частности, в создании адекватной институциональной среды, способной минимизировать риски в хозяйственной деятельности субъектов, в социологическом исследовании, проведенным в 2018 г. сектором социально-экономического развития предпринимательства был задан вопрос, связанный с оценкой респондентами условий ведения бизнеса. Ответы респондентов свидетельствуют об улучшении в сфере либерализации цен, налогового администрирования, регистрации бизнеса, контрольной деятельности и административных процедур. Это связано в первую очередь с принятием Декрета №7 «О развитии предпринимательства», направленного на либерализацию деятельности предпринимательских структур. Однако следует отметить, что некоторые нововведения существенно не отразились на деятельности субъектов МСП, в частности, это касается процедуры расчета и уплаты налогов (66,7%), осуществления проверок (50,8%), получения разрешений (48,3%) и др.

С целью создания стабильных и комфортных условий ведения бизнеса и активизации деловой инициативы были разработаны и приняты указы и постановления Правительства по снятию излишних барьеров, минимизации вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов хозяйствования и созданию конкурентоспособных условий функционирования предпринимательской среды. Однако, по мнению большинства респондентов (54,4%), условия ведения предпринимательской деятельности по сравнению с 2018 годом остались без измене-

ний. В частности, треть представителей бизнеса (30,2%) отметили ухудшение условий ведения предпринимательской деятельности по сравнению с предыдущим годом и только 15,5% респондентов указали на их улучшение [1].

Мнения бизнес-сообщества в оценке регулирующего воздействия является не только характеристикой бизнес климата и важным индикатором экономического настроения предприятий, но и отражением ситуации, складывающейся в экономике и институциональной среде. Так, если в 2018 г. МСП более позитивно воспринял шаги, предпринятые государством по приданию контрольной деятельности предупредительного характера, переходу к преимущественному использованию профилактических мер (45,7% респондентов ответили, что данные меры в целом положительно повлияли на их бизнес) [2], то в 2019 г. эти меры положительно оценили только 21,4% МСП [1]. А меры по ликвидации административных барьеров положительно оценили только 21,9% респондентов, в 2018 г. этот показатель был несколько выше – 34,2% [1; 2].

Согласно данным Исследовательского центра ИПМ, заметно сократился удельный вес МСП, положительно оценивающих действия правительства по обеспечению однозначно трактуемого законодательства, повышение качества подготовки нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность (35% в 2017 г., 29% в 2018 г. и 19,9% в 2019 г.) [1; 2]. Согласно данным социологического опроса 2018 г., 66,7% респондентов непосредственно сталкивались в своей деятельности с неоднозначным толкованием положений актов законодательства.

Менее эффективными мерами респонденты считают создание равных условий ведения бизнеса и обеспечение развития добросовестной конкуренции независимо от формы собственности. Так, согласно данным опроса ИПМ, представители бизнеса ощущают неравные условия ведения бизнеса по сравнению с государственным сектором с контролирующими органами (43,8%), в получении разрешений и лицензий (33,8%), в участии в государственных закупках (33,0%) и в доступе к кредитным ресурсам (27,5%) [1].

Мнения представителей малого бизнеса подтверждают остроту и актуальность проблем, которые существуют во внешней среде ведения бизнеса. Так, в качестве препятствия для развития бизнеса респонденты указали обременительные административные процедуры (лицензии, сертификация, проверки и пр.) – 46,8%, высокие ставки налогов (50,0%), неравные условия деятельности по сравнению с государственными предприятиями (44,3%), изменчивое законодательство (в том числе налоговое) (43,5%) и высокие процентные ставки (40,6%) [1].

Значительное влияние на развитие предпринимательского сектора и привлечение инвестиций оказывает налоговая система, поскольку она может либо тормозить, либо стимулировать развитие экономики и бизнеса. Практика построения налоговых систем в странах с развитой рыночной экономикой выработала определенные показатели, за пределами которых невозможна эффективная предпринимательская деятельность. Мировой опыт налогообложения показывает, что изъятие у налогоплательщика 30-40% прибыли – это тот рубеж, за которым начинается процесс сокращения инвестиций в экономику. Если же налоги лишают 40-50% прибыли – это ведет к практической ликвидации стимулов для предпринимательской инициативы, расширения производства и сокрытию доходов и, соответственно, сокращению налоговых поступлений в бюджет [3].

Таким образом, проблема оптимальной величины налоговой нагрузки на налогоплательщика играет особую роль в построении и совершенствовании налоговой системы любого государства. Здесь следует учитывать, что предельно допустимые показатели налогового бремени зависят, в первую очередь, от уровня обязательств, которые берет на себя государство (от доли участия государства в социальных, научно-исследовательских, инвестиционных и др. программ), соответственно, низкий уровень налоговой нагрузки не позволяет государству в полной мере выполнять свои функции. Решению о снижении этих показателей способствует благоприятная экономическая ситуация: стабильный рост ВВП и занятости, более высокие, чем ожидалось, бюджетные доходы. Конечно, уменьшение налогового бремени является поддержкой для бизнеса и стимулом к дальнейшему развитию, способствует притоку иностранных инвестиций, что ведет к расширению потребительского спроса и является дополнительным фактором экономического роста.

Как уже отмечалось, основным направлением налогового регулирования является создание для экономических субъектов условий и стимулов для развития бизнеса и экономики в целом. Эта задача решается путем предоставления государством дополнительных финансовых ресурсов за счет сокращения общего уровня налоговой нагрузки с помощью соответствующих инструментов налогового регулирования.

В нашей стране налоговая нагрузка, процедуры расчета и уплаты налогов остаются тяжелым бременем для многих хозяйствующих субъектов, тем самым снижая их конкурентоспособность и ограничивая развитие бизнеса. Так, проблема высоких налогов, в том числе и отчисления в Фонд социальной защиты населения, многие годы упоминается малым и средним бизнесом в качестве одной из основных (рисунок 1) [4; 5]. А фискальная нагрузка в Беларуси в 2018 г., согласно докладу «Ведение бизнеса», составляет 52,9% (в 2016 г. этот показатель составлял 51,8%) и намного превышает как средний показатель по Европе и Центральной Азии (33,1%), так и ОЭСР (40,1%) [6].

Рисунок 1 – Распределение ответов на вопрос: «Наиболее значимые проблемы в развитии малого и среднего бизнеса» (в %)

Таким образом, налогообложение остается фактором риска, сдерживающим развитие предпринимательского сектора в Беларуси. А уровень предпринимательского риска увеличивают не только высокие ставки налогов, но и нестабильность налогового законодательства. Вместе с тем, высокие процентные ставки, обременительные административные процедуры, высокая арендная плата лидируют среди тех позиций, где зафиксировано ухудшение положения субъектов малого и среднего предпринимательства (таблица 1).

Среди малого и среднего бизнеса возросла значимость еще одной проблемы – неравных условий ведения бизнеса, обусловленных недобросовестной конкуренцией, коррупцией, низкой эффективностью судебной системы внутри страны и неоднозначно трактуемого законодательства, необходимостью повышения качества подготовки нормативных правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность.

Таблица 1 – Наиболее существенные внешние барьеры для развития бизнеса в Беларуси [2; 5]

Внешние барьеры:	2018 г., %	2019 г., %
Высокие ставки налогов	54,9	50,0
Изменчивое законодательство (в том числе налоговое)	50,9	43,5
Высокие процентные ставки	48,2	40,6

Внешние барьеры:	2018 г., %	2019 г., %
Обременительные административные процедуры (лицензии, сертификация, проверки и пр.)	43,3	46,8
Неравные условия деятельности по сравнению государственными предприятиями	36,9	44,3
Высокая арендная плата	35,9	22,8
Нестабильность национальной валюты (высокая инфляция, непредсказуемые изменения валютного курса)	33,5	28,2
Недобросовестная конкуренция со стороны других участников рынка	27,1	22,8
Произвольная трактовка законодательства органами власти	24,0	25,3
Неэффективная судебная система (суды не являются независимыми, сложности с обеспечением исполнения контрактов, прав инвесторов и т.п.)	19,8	26,8
Коррупция	16,1	19,5
Регулирование цен	14,7	13,8
Низкое качество подготовки специалистов в ВУЗах и других учебных заведениях	14,2	22,0
Невозможность приобретения земли в собственность, сложные правила землепользования	10,8	14,2
Регулирование заработной платы	8,8	10,0
Неравные условия деятельности по сравнению иностранными компаниями	8,1	10,5
Экономическая политика других стран (тарифные и нетарифные барьеры и пр.)	7,1	10,0
Валютное регулирование	10,8	6,8
Регулирование занятости (процедуры увольнения и найма)	6,4	6,0
Неразвитость фондового рынка	6,1	7,2

Одним из рискогенных факторов, определяющих условия предпринимательской деятельности, является ситуация с коррупцией, которая негативно влияет на эффективность и безопасность работы МСП. Согласно данным опроса, белорусский бизнес не рассматривает ее как серьезную проблему. В частности, удельный вес предприятий, ответивших, что она очень мало распространена в их сфере деятельности или ее вообще нет, вырос с 57,4% в 2018 г до 59,1% в 2019 г. По мнению респондентов, коррупция в предпринимательской сфере инициируется как государственными служащими, так и представителями бизнеса (18,7%), государственными служащими – 11,0% и 2,0% опрошенных указали инициаторами коррупции самих представителей бизнеса (таблица 2) [5].

Следующий фактор, оказывающий значительное влияние на уровень предпринимательского риска, – это взаимоотношения с партнерами по бизнесу. Усиливать уровень риска в этом случае могут нарушения договорных обязательств, несмотря на строгие формулировки в них, и по срокам, и по качеству, с одной стороны, поставщиками, с другой, – покупателями, а также их неплатежеспособностью, все это может привести к спаду производства, сокращению работников, нарушению графика работы предприятия и пр. Одной из причин невыполнения договорных обязательств является несовершенство законодательства в сфере договорных отношений, в частности, неспособность регулировать практическую деятельность компаний.

Таблица 2 – Распределение ответов респондентов на вопрос: «Кто является основным инициатором коррупции в вашей сфере деятельности?» [2; 5]

	2018 г., %	2019 г., %
Коррупция инициируется главным образом государственными служащими	13,9	11,0
Коррупция инициируется главным образом представителями бизнеса	4,6	2,0
Коррупция инициируется государственными служащими, и представителями бизнеса	16,4	18,7
Затрудняюсь ответить	65,1	68,3

Таким образом, экономическое положение МСП тесно связано с влиянием внешних факторов, которые негативно воздействуют на деятельность компании. Поэтому грамотная экономическая политика, направленная на создание благоприятной деловой среды, является ключевым фактором для развития малого и среднего бизнеса. А это – снижение налогового бремени и совершенствование налогового законодательства.

Совершенствование законодательной базы и хорошо налаженный механизм сотрудничества между бизнес-партнерами и органами власти является неотъемлемым элементом улучшения условий предпринимательской деятельности, так как без хорошо налаженного механизма сотрудничества МСП не могут донести свои проблемы до органов власти, а те в свою очередь создавать среду для успешного развития и функционирования их деятельности.

Литература

1. Исследование состояния малого и среднего частного бизнеса в Беларуси в 2019 году. Результаты опроса. [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ. – Режим доступа: http://www.research.by/webroot/delivery/files/sr2019r03.pdf – Дата доступа: 10.11.2019.

2. Состояние малого и среднего частного бизнеса в Беларуси в 2018 году. Результаты опроса. Аналитический обзор [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ. – Режим доступа: http://www.research.by/webroot/delivery/files/sr2018r02.pdf. – Дата доступа: 15.10.2019.

3. Беккер, Е.Г. Микроэкономические аспекты проблемы уклонения от налогов 08.00.01 Экономическая теория: Диссертация канд. экон. наук. – Москва: 2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mirkin.ru/_docs/_dumnaya/dis/disBekker.pdf – Дата доступа: 07.11.2019.

4. Точицкая, И. Оценка малыми и средними предприятиями условий ведения предпринимательской деятельности / И. Точицкая // Исследовательский центр ИПМ [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2018r04.pdf. – Дата доступа: 03.11.2019.

5. Опрос. Развитие малых и средних предприятий Беларуси. Распределение ответов на вопросы анкеты. 2019 г. [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ. – Режим доступа: http://www.research.by/publications/surveys-of-business/ – Дата доступа: 15.10.2019.

6. DOING BUSINESS – 2018: чтобы расти в рейтинге, надо быстро меняться [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: https://neg.by/novosti/otkrytj/doing-business---2018----chtoby-rasti-v-rejtinge-nado-bystro-menyatsya. – Дата доступа: 05.11.2019.

7. Состояние малого и среднего частного бизнеса в Беларуси в 2018 году. Результаты опроса. Аналитический обзор [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ. – Режим доступа: http://www.research.by/webroot/delivery/files/sr2018r02.pdf. – Дата доступа: 05.11.2019.

УДК 336.14

ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

EVALUATION OF STATE PROGRAMMES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Белоусов Андрей Владимирович

зав. отделом, ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»
Belavusau Andrei, head of department, The Economy Research Institute of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus
e-mail: aproit@mail.ru

Аннотация. В статье анализируется эффективность реализации государственных программ в Республике Беларусь за 2016 – 2018 годы, а также методология оценки эффективности и деятельность ответственных заказчиков по обеспечению открытости результатов оценки. Даются рекомендации по совершенствованию подходов к проведению оценки государственных программ.

Ключевые слова. Государственные программы, ориентированное на результат бюджетирование, оценка эффективности.

Abstract. The article analyzes the efficiency of the implementation of state programmes in the Republic of Belarus during 2016 – 2018, as well as the evaluation methodology and activities of responsible customers on ensuring openness of the evaluation results. Recommendations on improving evaluation approaches for the state programmes are given.

Keywords. State programmes, performance-based budgeting, efficiency evaluation.

Внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат, является одним из важных направлений государственной политики Беларуси в сфере управления государственными финансами. Задача по доведению охвата государственными программами расходов консолидированного бюджета до 90% обозначена в «Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы». Взаимоувязка бюджетных расходов с целями, задачами и показателями социально-экономического развития страны посредством реализации программно-целевого подхода бюджетирования направлена на повышение результативности и эффективности этих расходов.

В 2015 – 2016 годах в целях дальнейшей имплементации ориентированного на результат бюджетирования в практику государственного управления был принят ряд соответствующих нормативных правовых актов, в частности, Указ Президента Республики Беларусь от 25.07.2016 года № 289 «О порядке формирования, финансирования, выполнения и оценки эффективности реализации государственных программ». В соответствии с данным указом, практически для всех госпрограмм стал действовать единый порядок мониторинга и оценки («Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь» формально хоть и состоит в «Перечне государственных программ» Беларуси, но имеет особый порядок формирования, мониторинга и оценки). Кроме того, при разработке программ на 2016 – 2020 годы были в значительной степени унифицированы подходы к их оценке ответственными заказчиками.

Несмотря на то, что реализация большинства госпрограмм запланирована до 2020 года, уже сейчас, по прошествии первых трех лет их реализации, можно сделать промежуточные выводы об их эффективности и процедуре их оценки.

Всего на реализацию 20 государственных программ (без учета «Государственной программы инновационного развития») в 2018 году, по данным ответственных заказчиков, было направлено порядка 69,4 млрд руб., в том числе за счет средств бюджета – 19,6 млрд руб.; охват госпрограммами расходов консолидированного бюджета составил 59,2% [1]. По итогам 2018 года было выполнено 83,1% целевых и 81,1% сводных целевых показателей, при этом все запланированные значения показателей достигнуты только в рамках двух программ – «Белорусский

лес» и «Беларусь гостеприимная». Средняя по 20-ти программа степень выполнения мероприятий составила 84%.

В то же время за 2017 году всего было выполнено 81,3% целевых показателей и 86,3% сводных целевых показателей; все запланированные значения показателей оказались достигнуты только в рамках госпрограммы развития машиностроительного комплекса. При этом средняя степень выполнения мероприятий составила примерно 80%. В 2016 году было выполнено 75% сводных целевых и 75% целевых показателей; плановые значения всех показателей были достигнуты только по программе «Белорусский лес». Средняя степень выполнения мероприятий составила около 82%.

Информация о степени достижения сводных целевых и целевых показателей, степени выполнения мероприятий и достижении плановых объемов финансирования госпрограмм используется для расчета коэффициента эффективности реализации программ и определения категории эффективности.

Механизм оценки эффективности реализации госпрограмм в Беларуси предполагает получение двух вариантов оценок: оценки ответственного заказчика (государственного органа, ответственного за реализацию соответствующей программы) и оценки постоянной межведомственной комиссии по государственным программам (ПМК), являющейся межведомственным коллегиальным органом, принимающим окончательное решение о степени эффективности реализации госпрограмм.

Оценки ответственных заказчиков (ОЗ) производятся согласно методикам, утвержденным в текстах соответствующих госпрограмм. Указанные методики и тексты программ должны быть опубликованы на сайтах ответственных заказчиков, согласно Указу № 289. Однако это требование не распространяется на отчетность о выполнении госпрограмм и расчете эффективности при проведении мониторинга выполнения госпрограмм по итогам года. Информация о выполнении госпрограмм в годовых отчетах ответственных заказчиков представлена полнее, чем в «Сводном годовом отчете о реализации государственных программ» Министерства экономики, а также в них может содержаться наглядный алгоритм расчета коэффициента эффективности.

Большая открытость данных о реализации госпрограмм и оценке их эффективности соответствует принципам ориентированного на результат бюджетирования. Анализ доступности информации о реализации госпрограмм на сайтах ответственных заказчиков позволяет составить рейтинг, представленный в таблице 1. Данные таблицы показывают, что наиболее полно информацию раскрывают Минприроды и Минтранс (в то же время, по доступности информации о реализации программы развития транспортного комплекса Минтранс сильно отстает). При этом знак «+» в таблице 1 означает, что годовой отчет на сайте присутствует, «–» – годовой отчет отсутствует, «к» – в отчете ответственного заказчика отражено значение коэффициента эффективности реализации программы, «К» – приведен расчет коэффициента эффективности, «Р» – присутствует краткая информация о реализации программы, «х» – программа в указанный год не реализовывалась.

При определении уровня эффективности госпрограмм ПМК руководствуется более широким набором критериев, по сравнению с прописанными в методиках ответственных заказчиков. Как правило, оценки ПМК оказываются ниже или подтверждают оценки ответственных заказчиков. В 2018 году из 20 госпрограмм комиссией было признано высокоэффективными 6 (ответственными заказчиками – 14), эффективными – 4 программы (две), среднеэффективными – 10 (4).

Если рассмотреть переоценку эффективности госпрограмм со стороны ПМК за 2016 – 2018 годы, то можно обнаружить, что по некоторым программам изменение категории эффективности происходило чаще, чем по другим (таблица 2). Так, например, по программам развития здравоохранения, транспортного комплекса и «Комфортное жилье и благоприятная среда» оценка ПМК оказывается ниже два года подряд, причем по двум последним программа сразу на две позиции.

По программе развития и содержания автодорог оценка ответственного заказчика оказывалась выше оценки ПМК в каждый год реализации. Так как изменение категории эффективно-

сти программы комиссией приобрело характер тенденции, можно предположить, что в корректировке нуждается методика оценки эффективности, применяемая ответственным заказчиком (Министерством транспорта и коммуникаций Республики Беларусь).

Таблица 1– Рейтинг госпрограмм в зависимости от открытости данных об их реализации на сайтах ответственных заказчиков

Наименование программы	2016 год	2017 год	2018 год	Место в рейтинге
ГП «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» на 2016–2020 годы	+ К	+ К	+ К	1
ГП по развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2017–2020 годы (ранее на 2015-2019 годы)	х	+ К	+ К	2
ГП «Культура Беларуси» на 2016–2020 годы	+ К	– Р	+ К	3
ГП развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы	– Р К	– Р К	– Р К	4
ГП развития машиностроительного комплекса Республики Беларусь на 2017–2020 годы	х	– Р К	– Р К	5
ГП развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы	+ к	+ к	– Р к	6
ГП развития физической культуры и спорта в Республике Беларусь на 2016–2020 годы	+ К	+ К	–	7
ГП «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы	+	+	+	8
ГП по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011–2015 годы и на период до 2020 года	–	+ к	+ к	9
ГП «Беларусь гостеприимная» на 2016–2020 годы	+ К	– Р	– Р	10
ГП о социальной защите и содействия занятости населения на 2016–2020 годы	– Р	+ Р	+ Р	11
ГП «Белорусский лес» на 2016–2020 годы	– Р к	– Р к	–	12
ГП «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 годы	– Р	– Р	– Р	13
ГП «Наукоемкие технологии и техника» на 2016–2020 годы	– Р	– Р	– Р	14
ГП «Энергосбережение» на 2016–2020 годы	– Р	– Р	– Р	15
ГП «Строительство жилья» на 2016–2020 годы	– Р	– Р	– Р	16
ГП «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016–2020 годы	–	–	– Р к	17
ГП развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016–2020 годы	–	– Р	– Р	18
ГП развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016–2020 годы	–	–	– Р	19
ГП «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016–2020 годы	–	–	–	20

Также «проблемные» госпрограммы можно обнаружить, анализируя динамику итоговой оценки их эффективности за три года (таблица 3). Из всего перечня выделяются 7 программ, эффективность которых планомерно снижалась (категория «спад» в последней графе таблицы 3). Три из них уже упоминались ранее при анализе таблицы 2 как наиболее часто подверженные переоценке.

Таким образом, программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь», «Комфортное жилье и благоприятная среда» и Государственная программа развития транспортного комплекса заслуживают отдельного внимания со стороны ПМК, так как их ответственные заказчики систематически не полностью справляются с реализацией госпрограмм, либо используют ненадежные методики оценки эффективности.

Как уже упоминалось ранее, методики оценки госпрограмм, применяемые ответственными заказчиками, несколько различаются. Например, в то время как одни учитывают информацию о

выполнении мероприятий госпрограмм, другие – нет; достижение показателей подпрограмм может входить с разными весами в расчет итогового коэффициента эффективности.

Госпрограммы строительства жилья, по преодолению последствий катастрофы на ЧАЭС, комфортного жилья и благоприятной среды, здоровья народа и демографической безопасности, наукоемких технологий и техники были оценены в 2018 году ответственными заказчиками выше, чем ПМК, при этом их методики не учитывают степень выполнения мероприятий и по ним всем в том или ином объеме не были выполнены все мероприятия. В то же время, госпрограммы развития транспортного комплекса, развития и содержания автомобильных дорог были оценены ОЗ как высокоэффективные и переоценены со стороны ПМК ниже, хотя и учитывали в расчетах степень реализации мероприятий. Две программы (по МСП и «Белорусский лес») из четырех (включая программы энергосбережения и цифровой экономики и информационного общества), не признанные ответственными заказчиками изначально как высокоэффективные, учитывают показатели степени выполнения мероприятий.

Вместе с тем отдельной проблемой является отсутствие единообразия в определении критериев (пороговых значений) при определении категории эффективности программы на основе значения коэффициента эффективности. При этом сам подход применения пороговых значений в виде абсолютных величин представляется более объективным по сравнению с применяемым в Российской Федерации ранжированием программ по степени эффективности.

В случаях предоставления ответственными заказчиками неполной, недостоверной или неточной информации о достижении показателей госпрограмм по причинам, не являющихся объективными, а также в случаях перерасхода средств или значительного объема (части) неосвоенных, предлагается предусмотреть в формулах оценки эффективности начисление штрафных баллов (при этом можно использовать опыт Казахстана по оценке эффективности достижения целей).

По показателям, имеющим детализацию (мероприятия) на уровне регионов, предлагается предусмотреть учет степени неравномерности выполнения, чтобы общая ситуация не выправлялась в лучшую для исполнителей сторону в случаях, когда в одних районах наблюдается большое отставание, а в других – перевыполнение. Это можно также отражать в виде начисления штрафных баллов в формулах оценки эффективности.

Таблица 2 – Сведения о пересмотре эффективности государственных программ Беларуси за 2016 – 2018 годы

Наименование программы	2016 год			2017 год			2018 год		
	Оценка ОЗ	Оценка ПМК	Изменение	Оценка ОЗ	Оценка ПМК	Изменение	Оценка ОЗ	Оценка ПМК	Изменение
ГП о социальной защите и содействия занятости населения на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=	высокая	эффективная	-1
ГП «Малое и среднее предпринимательство в РБ» на 2016–2020 годы	эффективная	эффективная	=	эффективная	эффективная	=	эффективная	средняя	-1
ГП «Здоровье народа и демографическая безопасность РБ» на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	эффективная	-1	эффективная	средняя	-1
ГП «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=
ГП «Культура Беларуси» на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=	высокая	эффективная	-1
ГП развития физической культуры и спорта в РБ на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=
ГП «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	средняя	-2	высокая	средняя	-2
ГП «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» на 2016–2020 годы	удовлетворит.	удовлетворит.	=	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=
ГП по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011–2015 годы и на период до 2020 года	высокая	высокая	=	высокая	эффективная	-1	высокая	высокая	=
ГП «Беларусь гостеприимная» на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=
ГП по развитию и содержанию автомобильных дорог в РБ на 2017–2020 годы (ранее на 2015-2019 годы)	средняя	удовлетворит.	-1	высокая	средняя	-2	высокая	эффективная	-1
ГП развития фармацевтической промышленности РБ на 2016–2020 годы	высокая	средняя	-1	высокая	высокая	=	удовлетво-	средняя	=

							рит.		
ГП «Наукоемкие технологии и техника» на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	средняя	-2	высокая	высокая	=
ГП развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	эффективная	эффективная	=	высокая	средняя	-2
ГП «Энергосбережение» на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	средняя	средняя	=	средняя	средняя	=
ГП «Строительство жилья» на 2016–2020 годы	средняя	средняя	=	высокая	эффективная	-1	средняя	средняя	=
ГП развития транспортного комплекса РБ на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	эффективная	-1	высокая	средняя	-2
ГП развития аграрного бизнеса в РБ на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	высокая	высокая	=	высокая	средняя	-2
ГП «Белорусский лес» на 2016–2020 годы	высокая	высокая	=	средняя	средняя	=	средняя	эффективная	+1
ГП развития машиностроительного комплекса РБ на 2017–2020 годы	-	-	-	высокая	высокая	=	высокая	средняя	-2

Источник – Составлено автором на основе сводных годовых отчетов о реализации госпрограмм.

Таблица 3 – Динамика оценки эффективности государственных программ Беларуси постоянной межведомственной комиссией

Наименование программы	2016 год	2017 год	2018 год	Тенденция
ГП о социальной защите и содействия занятости населения на 2016–2020 годы	3	3	2	стабильно
ГП «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы	2	2	2	стабильно
ГП «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016–2020 годы	3	2	1	спад
ГП «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 годы	3	3	3	стабильно
ГП «Культура Беларуси» на 2016–2020 годы	3	3	2	небольшой спад
ГП развития физической культуры и спорта в Республике Беларусь на 2016–2020 годы	3	3	3	стабильно
ГП «Комфортное жилье и благоприятная среда» на 2016–2020 годы	3	1	1	спад
ГП «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» на 2016–2020 годы	1	3	3	рост
ГП по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011–2015 годы и на период до 2020 года	3	2	3	стабильно
ГП «Беларусь гостеприимная» на 2016–2020 годы	3	3	3	стабильно
ГП по развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2017–2020 годы (ранее на 2015-2019 годы)	1	1	2	небольшой рост
ГП развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь на 2016–2020 годы	2	3	1	небольшой спад
ГП «Наукоемкие технологии и техника» на 2016–2020 годы	3	1	3	небольшой рост
ГП развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы	3	2	1	спад
ГП «Энергосбережение» на 2016–2020 годы	3	1	1	спад
ГП «Строительство жилья» на 2016–2020 годы	2	2	1	спад
ГП развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016–2020 годы	3	2	1	спад
ГП развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы	3	3	1	спад
ГП «Белорусский лес» на 2016–2020 годы	3	1	2	стабильно
ГП развития машиностроительного комплекса Республики Беларусь на 2017–2020 годы	-	3	1	небольшой спад

Источник – Составлено автором на основе сводных годовых отчетов о реализации госпрограмм.

Необходимо рассмотреть также вопрос об учете в оценке эффективности программ качество деятельности ответственных заказчиков в целом (по аналогии с российским опытом или же учесть тематические направления, охватываемые оценкой реализации госпрограмм в странах ОЭСР). Для этих целей может быть также применен рейтинг деятельности ответственных заказчиков по обеспечению открытого доступа (в сети Интернет) к информации о реализации государственных программ, вариант которого был представлен в таблице 1, с учетом своевременности публикации указанной информации.

Литература

1. Информационный бюллетень о выполнении Государственных программ в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-progr-2016-2020/informatsija-2018-1.pdf. – Дата доступа: 19.11.2019.

УДК 330.34

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ТОРГОВЛИ ЭМИССИЯМИ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ

DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF TRADE IN GREENHOUSE GAS EMISSIONS IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF BELARUS

Бурима Людмила Яковлевна

старший научный сотрудник отдела мониторинга социально-экономического развития Института экономики НАН Беларуси

Burima Ludmila Yakovlevna, Senior Researcher of the Department of Social and Economic Development Monitoring of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

Аннотация. Потребление углеводородных ресурсов активизирует формирование парниковых газов **(**ПГ), влияющих на изменение климата с его непредсказуемыми разрушительными последствиями. В связи с этими рисками не исчезает актуальность изучения действующих в глобальной экономике экономических механизмов по сокращению ПГ, одним из которых является система торговли эмиссиями ПГ, внедренная в практику после вступления в силу Киотского протокола (КП) в 2005 г. Для регулирования объемов ПГ в контексте обеспечения устойчивого развития экономики страны предлагается создание национального рынка разрешений на эмиссии ПГ с соответствующей инфраструктурой: административной, рыночной и институциональной.

Ключевые слова. Изменение климата, парниковые газы, углеродный рынок, система торговли выбросами, Киотский протокол, Парижское соглашение.

Abstract. Consumption of hydrocarbon resources increases the generation of greenhouse gases (GHG) that affect climate change with its unpredictable destructive effects. These risks remain relevant to the examination of the global economic mechanisms for GHG reduction, one of which is the GHG emissions trading system implemented after the entry into force of the Kyoto Protocol. (CP) in 2005 In order to regulate GHG volumes in the context of ensuring sustainable development of the country 's economy, it is proposed to create a national market for GHG emission permits with appropriate infrastructure: administrative, market and institutional.

Keywords. Climate change, greenhouse gases, carbon market, emissions trading system, Kyoto Protocol, Paris Agreement

Национальные лидеры большинства стран озабочены проблемой ограничения выбросов парниковых газов (ПГ) для предотвращения потепления климата, превышение которого может иметь непредсказуемые последствия для человечества. Глобальный характер изменения климата, безусловно, требует международного сотрудничества и партнерства по ускоренному сокращению масштабных выбросов.

Странами, ратифицировавшими Парижское соглашение (2015 г.), применяются различные инструменты регулирования объемов выбросов ПГ в соответствии с особенностями состояния, структуры и уровня развития национальных экономик, потребления углеводородных ресурсов, традиций, культуры населения, его гражданской позиции и т.д. В числе экономических инструментов многие страны применяют платежи или налоги на выбросы загрязняющих веществ, организовывают торговлю квотами на выбросы парниковых газов и сертифицированными углеродными единицами (УЕ), измеряемых в т CO2-экв. на добровольных рынках.

Потребление углеводородных ресурсов активизирует формирование ПГ, влияющих на изменение климата с его непредсказуемыми разрушительными последствиями. В связи с этими рисками не исчезает актуальность изучения и анализа ныне действующих в глобальной экономике экономических механизмов по сокращению ПГ, одним из которых является углеродный рынок как система торговли выбросами ПГ, внедренный в практику после вступления в силу Киотского протокола (КП) в 2005 г. [1].

Сущность, хронология и организация рыночных отношений в области регулирования объемов выбросов парниковых газов заключается в том, что институционально введен в практику регулирования выбросов вредных веществ в атмосферу, в том числе и на объемы выбросов CO2, экономический инструмент – «углеродный рынок» (УР). Его основная функция – получение или покупка разрешений на выбросы, на которые правительства устанавливают ограничения на основе принципа «ограничение и торговля» [1,2].

Правовой аспект УР заключается в обращении принципиально нового товара - права на выброс одной тонны CO2.

Известно, что УР как рыночный инструмент для снижения парниковых газов утвержден РКИК ООН еще в 1992 г. и прописан в КП в 1997 г. статьей 17, система торговли выбросами (СТВ) (разрешениями, квотами CO2) для промышленных предприятий сложилась после ратификации КП в 2005 г. в Европейском экономическом сообществе (European Union Emissions Trading Scheme), который через десятилетие стал самым большим УР в мире [1].

В период с 2005 по 2018 гг. число различных СТВ увеличилось до 21, организованных на четырех континентах в 35 странах, где производится более 50% мирового ВВП [3].

Парижское соглашение предполагает, что конкретные меры по борьбе с изменением климата должны быть нацелены на сокращение выбросов парниковых газов, причём их разработка и осуществление полностью возлагается на национальные правительства. Соглашение закрепляет и оформляет поворот к новой, низкоуглеродной модели экономического развития на основе постепенного отказа от традиционных технологий добычи, переработки и использования ископаемых ресурсов (прежде всего, углеводородного сырья) в пользу «зеленых» технологий. К 2020 году государства должны пересмотреть свои национальные стратегии в сфере выбросов CO2 в сторону снижения. Обязательства стран-участниц Парижского соглашения планируется обновлять каждые пять лет, начиная с 2022 г.

Тенденция перехода на низкоуглеродный путь развития, ограничение и регулирование парниковых выбросов связаны не только с необходимостью реагировать на риски глобального изменения климата, но и со средне – и ближнесрочными социально–экономическими интересами государств. Регулирование выбросов парниковых газов за последнее десятилетие стало важным компонентом не только международной климатической политики, но и внутренней экономической, энергетической и промышленно-технологической политики развитых и ведущих развивающихся стран, важным фактором внешнеэкономической политики и конкуренции, эффективным инструментом стимулирования инвестиций в модернизацию и инновации.

Топливно-энергетический комплекс (ТЭК) – один из основных загрязнителей окружающей среды. Выбросы CO2 от сжигания ископаемых топливных ресурсов являются основным источ-

ником парниковых газов в Республике Беларусь. Более 60 процентов суммарных выбросов парниковых газов и около 95 процентов выбросов CO2 вызваны сжиганием ископаемых видов топлива.

Поэтому любые меры, направленные на повышение энергоэффективности при производстве и потреблении энергии приводят к уменьшению расходования ископаемого топлива и практически пропорциональному сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу (рис.1).

Рисунок 1 – Изменение энергоемкости ВВП, валового потребления ТЭР и суммарных выбросов парниковых газов в Беларуси в 2005–2017 гг., в % к 2005 г.

В 2015 г. Беларусь на 70-й сессии Генассамблеи ООН взяла на себя обязательства по реализации Целей устойчивого развития, а в апреле 2016 г. подписала Парижское соглашение по климату, регулирующее меры по снижению углекислого газа в атмосфере с 2020 г. Присоединившись к этому соглашению, Беларусь взяла на себя обязательства сократить выбросы парниковых газов не менее чем на 28% к 2030 году по сравнению с 1990 г.

Следует отметить, что энергоемкость ВВП (по ППС) в республике остается примерно в 2 раза выше, чем в ряде развитых стран, что свидетельствует о значительных резервах сокращения выбросов парниковых газов. Республика Беларусь заинтересована в реализации экономических механизмов Киотского протокола и, прежде всего, энергоэффективных, природосберегающих проектов и международной торговле разрешениями на выбросы парниковых газов.

Система торговли выбросами (СТВ) основана на ограничении предприятий – эмитентов парниковых газов в их выбросах, превышение которого требует покупки квот, а показатели ниже установленного уровня для предприятия предполагают возможность продажи излишков квот на внутреннем рынке. Таким образом, ограничение права на выбросы ПГ является финансовым стимулом для инвестиций в мероприятия по снижению выбросов, в частности в ВИЭ и зеленые технологии, т.е. инвестиции в сокращение выбросов можно рассматривать как инвестиции в технологический прогресс.

Предприятия, которые реализуют мероприятия в области энергосбережения, повышения энергоэффективности, использования возобновляемых источников энергии, сокращения выбросов парниковых газов, могут получить заметную выгоду от участия в таком экономическом механизме, как торговля разрешениями на выбросы парниковых газов. Некоторые категории проектов могут обеспечить дополнительный доход более 20% от единовременных затрат.

Система торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды является наиболее универсальным и эффективным инструментом с точки зрения оптимизации издержек на сокращение эмиссий ПГ, стимулирования природоохранных инноваций, а также встраивания в международный УР. При этом возможно ее сочетание с другими инструментами экологической по-

литики для обеспечения большей экономической и экологической эффективности реализации природоохранных проектов и программ.

Беларусь как государство, заявившее о переходе к «зеленой экономике» и принявшее ряд соответствующих стратегических документов, ориентирована также на внедрение механизмов повышения энергоэффективности, декарбонизации и экологической устойчивости, одним из которых является торговля выбросами парниковых газов. Кроме того, необходимость внедрения СТВ обусловливается обязательствами страны в рамках Киотского протокола и Парижского климатического соглашения.

Институциональная и правовая среда задает граничные условия функционирования системы торговли квотами. В настоящее время в Беларуси необходимая нормативно-правовая и институциональная база находится в стадии разработки и обсуждения. В связи с ратификацией Беларусью Киотского протокола [4, 5] регулирующего вопросы антропогенных выбросов парниковых газов, стали появляться соответствующие нормативные и программные документы, включая отраслевые [6, 7, 8 ,9 ,10, 11, 12, 13, 14, 15], подготавливающие почву для создания национального рынка разрешений на эмиссии ПГ. В Беларуси разработана концепция проекта Закона «Об охране климата», который создаст правовую основу для развития внутреннего рынка разрешений на выбросы парниковых газов. Он должен быть создан на принципах централизованного планирования эмиссий загрязнений в динамике с учетом региональной и отраслевой специфики; приоритетного использования рыночных механизмов регулирования и распределения разрешений.

Если в дальнейшем Беларусь планирует участвовать на международном углеродном рынке, то целесообразно создать *национальную систему торговли разрешениями на выбросы парниковых газов* в соответствии с приоритетными экологическими целями (сокращение выбросов парниковых газов), чтобы данная система была совместима с Европейской системой торговли квотами на выбросы парниковых газов.

Определим необходимые аспекты институциональной, административной и рыночной инфраструктуры национальной системы **торговли разрешениями на эмиссии парниковых газов** (рис. 2).

Для обеспечения функционирования национальной системы торговли разрешениями необходимо создание действенной ***административной инфраструктуры*** – вертикали органов власти, – которой должны делегироваться следующие функции:

– законотворческая (разработка мер государственной политики в области регулирования объемов эмиссий загрязняющих веществ и регулирования рынка разрешений на выбросы парниковых газов, разработка проектов законодательных актов и межотраслевых соглашений);

– мониторинга, инвентаризации и учета эмиссий ПГ (сбор, обработка и хранение данных об эмиссиях и стоках регулируемых ПГ, ведение регистра и кадастра их эмиссий и стоков, отвечающим требованиям РКИК ООН);

– управления (выпуск и распределение разрешений, учет выпуска, погашения и обращения разрешений путем ведения государственного регистра, выдача разрешений на совершение международных сделок (в случае участия в международном рынке) и др.);

– контрольно-надзорная (контроль предоставляемой первичной информации об уровнях эмиссий регулируемых ПГ, фиксация соответствий наличных разрешений на эмиссии фактическим эмиссиям участников системы, наложение штрафов за невыполнение обязательств и сознательное искажение информации об уровнях эмиссий ПГ);

– сертификации, аккредитации и контроля организаций, осуществляющих деятельность, контролируемую уполномоченным органом (сертификация и контроль бирж и клиринговых организаций, сертификация и аккредитация организаций, занимающихся разработкой и экспертизой (валидацией) проектов, ведущих к сокращению эмиссий загрязнений).

Рисунок 2 – Структура национальной системы торговли разрешениями на эмиссии парниковых газов

В качестве институциональных компонентов могут быть рекомендованы:

– Совет Министров Республики Беларусь;

– Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь;

– Специализированная инспекция государственного контроля за охраной атмосферного воздуха, озонового слоя и климата;

– Белорусский научно-исследовательский центр «Экология»;

– Наблюдательный Совет по выполнению государственной программы по сокращению эмиссий приоритетных загрязняющих веществ;

– Белорусский углеродный фонд (его создание станет необходимым для управления проектно-финансовой деятельностью, аккумуляции и рационального использования средств, получаемых в рамках экономических механизмов Киотского протокола).

Рыночная инфраструктура, необходимая для функционирования системы торговли эмиссиями парниковых газов, должна включать:

– торговые площадки – биржи (уполномоченные или прошедшие лицензирование органом экологического регулирования), в функции которых входит организация торговли разрешениями. Они могут основываться на сети частных брокерских фирм или государственных агентств, в которых в целях предоставления высокого качества услуг должен работать хорошо обученный персонал;

– клиринговые центры (организации, уполномоченные или прошедшие лицензирование органом экологического регулирования), в функции которых входят сбор и обработка информации о сделках с разрешениями на эмиссии регулируемых ПГ, подготовка и передача отчета в уполномоченный орган экологического регулирования о количестве разрешений и отчета в Национальный статистический комитет, учет единиц сокращенных эмиссий, проданным по внешнеторговым сделкам (в перспективе);

– специализированные консалтинговые компании, в функции которых входят поиск инвесторов, разработка и сопровождение проектов по сокращению выбросов;

– верификационные компании, осуществляющие аудит проектной документации, мониторинг эмиссий загрязнений и верификацию реализации проектов, ведущих к сокращению эмиссий;

– финансовые организации, осуществляющие финансирование проектов по сокращению эмиссий ПГ (коммерческие банки, специализированные углеродные фонды, страховые компании).

Институциональная инфраструктура должна включать:

– национальную систему оценки (инвентаризации) эмиссий загрязняющих веществ из антропогенных источников и их абсорбции поглотителями;

– национальный реестр разрешений на эмиссии установленных объемов загрязнения, фактических и сертифицированных единиц сокращенных эмиссий, единиц абсорбции;

– нормативно-правовую базу, охватывающую все аспекты регулирования эмиссий загрязняющих веществ. Это, в свою очередь, потребует внесения изменений в действующие законодательные акты, разработки и принятия новых, как на республиканском, так и региональном уровнях. В целом на законодательном уровне предстоит, с одной стороны, разработать понятийную базу, а с другой – определить область государственного регулирования системы торговли разрешениями на выбросы ПГ, что должно найти свое отражение в системе нормативно-правовых актов.

Таким образом, для регулирования объемов загрязняющих веществ в соответствии с экологической целью (в том числе, в контексте обеспечения устойчивого развития экономики страны) предлагается создание национального рынка разрешений на эмиссии парниковых газов с соответствующей инфраструктурой: административной вертикалью органов власти, соответствующими компонентами рыночной (торговые площадки, клиринговые центры, верификационные и консалтинговые компании, посредники, банки, страховые компании и иные финансовые организации) и институциональной (система мониторинга окружающей среды, система инвентаризации эмиссий загрязняющих веществ, регистр разрешений на выбросы ПГ и единиц сокращенных эмиссий, информационная и нормативно-правовая базы).

Литература

1. Авдеева, Т.Г. Европейская схема торговли квотами на выбросы парниковых газов: полезный опыт и последствия для России / Т.Г. Авдеева // Дипломатический ежегодник 2009. – М.: «Восток-Запад», 2010. – С. 88–110.

2. 7 аргументов в пользу торговли выбросами [Электронный ресурс] – 2015. – №2. – Режим доступа: http://ccgs.ru/system/system/archives/Novosti/ICAP_KratkooSTV2.pdf. – Дата доступа: 30.08.2019.

3. Буквич, Р.М., Петрович, Д.Р. Парниковый эффект и рыночные механизмы киотского протокола / РМ. Буквич, Д.Р. Петрович // Вестник НГИЭМ. – 2017. – №1(68). – С. 139–158.

4. О принятии поправки к приложению В к Киотскому протоколу к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата: Указ Президента Респ. Беларусь, 30 апр. 2007 г., № 205 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30700205. – Дата доступа: 30.08.2019.

5. О присоединении Республики Беларусь к Киотскому протоколу к Рамочной Конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата: Указ Президента Респ. Беларусь, 12 авг. 2005 г., № 370 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/ text.asp?RN=p30500370. – Дата доступа: 12.08.2019.

6. О национальном реестре углеродных единиц Республики Беларусь: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 1077 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/ text.asp?RN=c20601077. – Дата доступа: 11.05.2019.

7. О реализации положений Киотского протокола к Рамочной Конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата на 2005–2012 год: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 30 дек. 2005 г., № 1582 // Национальный правовой интернет-портал Рес-

публики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/ text.asp?RN=c20501582. – Дата доступа: 26.02.2019.

8. Об утверждении государственной комплексной программы модернизации основных производственных фондов белорусской энергетической системы, энергосбережения и увеличения доли использования в республике собственных топливно-энергетических ресурсов в 2006–2010 годах: Указ Президента Респ. Беларусь, 15 нояб. 2007 г., № 575 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/ text.asp?RN=p30700575Ю. – Дата доступа: 28.09.2019.

9. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 июня 2013 года № 510 «Об утверждении Государственной программы мер по смягчению последствий изменения климата на 2013–2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ /2013/53979. – Дата доступа: 28.09.2019.

10. Об утверждении Инструкции о порядке формирования и ведения Национального реестра углеродных единиц Республики Беларусь: постановление Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Респ. Беларусь, 22 янв. 2007 г., № 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Министерства_природных_ресурсов_и_охраны_окружающей_среды_РБ/2007/73059. – Дата доступа: 28.09.2019.

11. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 апреля 2006 года №485 «Об утверждении положения о порядке ведения государственного кадастра антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ/2006/75421. – Дата доступа: 28.09.2019.

12. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04 мая 2006 года № 585 «Об утверждении положения о национальной системе инвентаризации парниковых газов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ/2006/75240. – Дата доступа: 28.09.2019.

13. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 25 августа 2006 года № 1077 «О национальном реестре углеродных единиц Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ/2006/74427. – Дата доступа: 28.09.2019.

14. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 апреля 2009 года №466 «О порядке представления, рассмотрения и мониторинга проектов по добровольному сокращению выбросов парниковых газов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belzakon.net/Законодательство/Постановление_Совета_Министров_РБ /2009/ 65327. – Дата доступа: 28.09.2019.

15. Указ Президента Республики Беларусь от 8 декабря 2010 года № 625 «О некоторых вопросах сокращения выбросов парниковых газов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belzakon.net/Законодательство/Указ_Президента_РБ/2010/3030. – Дата доступа: 28.09.2019.

УДК 334.723.6

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЫПЛАТЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ ЧЛЕНАМ СОВЕТОВ ДИРЕКТОРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

FOREIGN EXPERIENCE IN PAYING REMUNERATION TO MEMBERS OF BOARD OF DIRECTORS IN ENTERPRISES WITH STATE PARTICIPATION

Воронецкая Людмила Григорьевна

магистр управления и экономики, зав. сектором анализа макроэкономической динамики Института экономики НАН Беларуси

Voronetskaya Ludmila, Master of Management and Economics, Head of Sector of the Analysis of Macroeconomic Dynamics of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: Lu7y@mail.ru

Аннотация. В статье исследуется зарубежный опыт выплаты вознаграждений членам советов директоров на предприятиях с государственным участием. Анализируются модели корпоративного управления и особенности вознаграждения членов советов директоров в отдельных странах. Подчеркивается, что сложность корпоративного управления в компаниях с государственным участием обусловлена особенностями государства как собственника. Делается вывод о том, что разработка и внедрение системы ключевых показателей эффективности является важной задачей в деятельности предприятий с государственным участием.

Ключевые слова. Корпоративное управление, государственные предприятия, вознаграждение независимых директоров, зарубежный опыт.

Abstract. The article examines the foreign experience of paying remuneration to members of board of directors in enterprises with state participation. The corporate governance models and the characteristics of the remuneration of board members in individual countries are analyzed. It is emphasized that the complexity of corporate governance in companies with state participation is due to the characteristics of the state as an owner. It is concluded that the development and implementation of a system of key performance indicators is an important task in the activities of enterprises with state participation.

Keywords. Corporate governance, enterprises with state participation, remuneration of independent directors, foreign experience.

Анализ зарубежного опыта выплаты вознаграждений членам советов директоров на предприятиях с государственным участием целесообразен в связи с необходимостью разработки методических рекомендаций по выплате вознаграждений членам советов независимых директоров государственных предприятий Беларуси.

Национальные формы корпоративного управления можно объединить в несколько моделей:

1) *Американская (аутсайдерская) модель* корпоративного управления (США, Великобритания, Канада, Австралия, Новая Зеландия) основана на высоком уровне использования внешних по отношению к акционерному обществу, или рыночных, механизмов корпоративного контроля, или контроля над менеджментом акционерного общества [1]. В советы директоров входят как инсайдеры (исполнительные директора), так и аутсайдеры (неисполнительные и независимые директора) [2].

2) *Континентальная (немецкая, инсайдерская) модель* корпоративного управления (страны Европы) базируется на интересах двух участников – акционеров и трудового коллектива. Их представители формируют наблюдательный совет. Представители трудового коллектива и представители акционеров в наблюдательном совете не могут быть отнесены к независимым директорам. Модель характеризуется слабой ориентацией на фондовые рынка, т.к. компания сама контролирует свою конкурентоспособность и результаты [2; 3, С. 84–88].

3) *Японская модель* корпоративного управления основывается на присутствии в совете директоров внешних участников, которые представляют компании, входящие в финансово-промышленные группы, разные правительственные организации, ассоциации и объединения. Модель полностью закрытая, основанная на банковском контроле, что позволяет снизить проблему контроля менеджеров. Совет формируется по принципу «зависимости интересов». В результате, независимые директора не распространены в японских компаниях.

4) *Семейная модель* корпоративного управления, получившая распространение во многих странах. Управления при такой модели осуществляется членами одной семьи [3, С. 84–88].

Таким образом, в американской школе корпоративного управления независимый директор является значительной фигурой, а в немецкой и японской школах его независимый статус почти не учитывается [3, С. 84–88].

Мировой финансовый и экономический кризис 2008–2009 гг. обострил ситуацию с вознаграждением членов советов директоров. Многие компании не только не сократили выплаты, но даже повысили их вопреки показателям финансово-хозяйственной деятельности. В результате в 2009 г. был принят ряд международных документов, ужесточающих стандарты, по которым оплачивается работа членов советов директоров (неисполнительных и исполнительных):

1) Принципы определения и выплаты вознаграждения, подписанные странами-участницами G7 в апреле 2009 г.;

2) Рекомендации о вознаграждении членов советов директоров публичных компаний, принятые Европейской комиссией и др. [4, С. 18].

Проанализируем подробнее особенности вознаграждения членов советов директоров в отдельных странах.

Германия. Размер вознаграждения увязывается с целевыми показателями деятельности компании, но при этом также учитываются форма и характер участия членов в работе наблюдательного совета. Вопросы определения размера и порядка выплаты вознаграждения членам наблюдательного совета относятся к компетенции комитета по персоналу. Вознаграждение членов наблюдательного совета отвечает следующим принципам:

1) следование стратегии компании и кодексу корпоративного поведения;

2) зависимость размера вознаграждения от результатов текущей деятельности компании, а также от инициатив, которые могут способствовать развитию компании в перспективе;

3) соблюдение интересов акционеров [5, С. 64].

Менее половины предприятий Германии хоть как-то увязывает размеры вознаграждений членам совета директоров с достижением значений целевых показателей работы компании, что свидетельствует об их ориентации на достижение краткосрочных целей. Хотя компании и внесли требуемые законодательством изменения в систему вознаграждения членам наблюдательного совета, но ориентация на максимизацию дохода на акцию превалирует. Это говорит о том, что предпочтение отдано тем целевым показателям, достижение которых отвечает интересам акционеров или инвесторов [5, С. 69].

Китай. В 1992 г. правительство Китая реформировало государственные предприятия путем корпоратизации. В ходе этого процесса было принято разделение государственной собственности и контроля. Однако, с возросшей управленческой автономией и нечетко определенными правами собственности, проблема принципала-агента в китайских компаниях была серьезнее, чем в странах Запада.

Компании контролировались как инсайдерами, так и государственными акционерами, однако отсутствовал должный внешний контроль. В августе 2001 г. Комиссия по регулированию ценных бумаг Китая выпустила «Руководство по представлению независимых директоров в Совете директоров». Четыре месяца спустя был введен «Кодекс корпоративного управления для листинговых компаний в Китае».

Размер вознаграждения независимых директоров в Китае определяет общее собрание акционеров. Директора в основном получают фиксированное вознаграждение. Многие независимые директора пропускают заседания совета директоров, одной из главных причин чего является невысокий размер вознаграждения [6].

Россия. Для российских компаний с государственным участием увеличение в составе наблюдательного совета количества независимых директоров и профессиональных поверенных за счет снижения доли государственных служащих было большим шагом вперед [7, С. 74–81]. Государство стало привлекать к работе в акционерных обществах, акционером которых оно является, профессиональных директоров для создания условий повышения инвестиционной привлекательности и роста капитализации компаний [8, С. 75–82].

Работа правительства Российской Федерации по включению в состав совета директоров госкомпаний независимых директоров была начата в первой половине 2008 г. [9, С. 111]. Отбором независимых (профессиональных) директоров для компаний с государственным участием занимается Комиссия по отбору Роскомимущества [10, С. 275].

Структура вознаграждения членов советов директоров крупных российских публичных компаний соответствует общепринятой: постоянное вознаграждение независимых директоров состоит из базового и дополнительного, выплачиваемого за работу в комитетах и председателю совета директоров. В некоторых компаниях выплачивается вознаграждение за каждое заседание совета директоров, в котором принял участие директор [11, С. 100].

Существует законодательный запрет на выплату вознаграждения государственным служащим за участие в деятельности совета директоров компаний с государственным участием. Это приводит к тому, что государственные служащие абсолютно не мотивированы к качественному выполнению наложенных на них дополнительных обязанностей [7, С. 87–81]. В то же время участие государственных служащих в советах директоров вступает в противоречие с режимом основной работы [9, С. 111].

В настоящее время состав совета директоров российских государственных компаний можно представить следующим образом (рис. 1) [8, С. 75].

Рисунок 1 – Схема состава совета директоров российской государственной компании

В целях оптимизации размера вознаграждения, выплачиваемого членам советов директоров акционерных обществ с государственным участием, которые не являются государственными служащими, Минэкономразвития России разработаны методологические принципы:

– осуществлять выплату вознаграждений в форме единовременной выплаты по итогам работы членов органа управления в отчетном корпоративном году;

– размер базовой части выплачиваемого вознаграждения необходимо устанавливать в зависимости от итогов деятельности общества (в частности, от полученной обществом выручки). Далее базовую часть вознаграждения члена совета директоров целесообразно дифференцировать по акционерным обществам исходя из коэффициента (который характеризует масштабы деятельности акционерного общества и позволяет соизмерять расходы на обеспечение деятельности совета директоров с доходами акционерного общества);

– базовую часть необходимо корректировать исходя из фактического участия члена органа управления в его заседаниях;

– за исполнение дополнительных обязанностей (председательство в совете директоров, членство и председательство в комитетах) предусмотрены надбавки (процент от базовой части);

– исполнительным директорам вознаграждение за работу в совете директоров (наблюдательном совете) не выплачивается;

– помимо базовой части вознаграждения обществом может устанавливаться премиальная часть, размеры которой зависят от результатов достижения обществом принятых ключевых показателей эффективности [8, С. 75–82].

Однако в более половины российских компаний с государственным участием не организована должным образом системная работа советов директоров (наблюдательных советов) по вопросам рассмотрения достижения ключевых показателей эффективности [7, С. 74–81].

Сложность корпоративного управления в компаниях с *государственным участием*, обусловленная особенностями государства как собственника, проистекают из того, что ответственность за работу распределена по длинной цепочке доверенных лиц (руководство, совет директоров, представители собственника, министерства, правительство) при отсутствии явного и легко устанавливаемого хозяина. Выполнение роли принципала сразу несколькими представителями государства осложняет принятие решения (увеличивает сроки принятия решений, требует формализации процесса и значительного документооборота по различным вопросам деятельности организации, например, по вопросам стратегического планирования и развития [7, С. 80–82].

Для совета директоров акционерных обществ с доминирующим участием государства в перечнях требований к независимым директорам обычно есть требование, что он не должен быть государственным служащим или работником органов государственной власти. Автушко-Сикорский и др. подчеркивают, что государство по своей сущности должно отражать общие интересы, а хозяйствующий субъект даже с долей государственной собственности, всегда нацелен на получение прибыли [12, С. 4–5].

От государства требуется создание условий для реализации со стороны профессиональных директоров своего профессионализма. Профессиональные директора должны захотеть максимизировать полезность своей работы в советах директоров акционерных обществ с государственным участием, а для этого им необходимо понимать, что государство как акционер гарантирует своим представителям вознаграждение адекватное их вкладу в деятельность компаний [8, С. 75–82].

Разработка и внедрение системы ключевых показателей эффективности и совершенствование нормативной базы, регулирующей деятельность компании с государственным участием, в этой связи выступают ключевым связующим звеном в системе стратегического планирования деятельности компании с государственным участием [7, с. 74–81].

Таким образом, Беларуси ближе опыт стран, имеющих инсайдерскую модель корпоративного управления. При разработке методических рекомендаций по выплате вознаграждений членам советов директоров целесообразно использовать и опыт России как страны с наиболее близкой к Беларуси институциональной средой. Важное значение имеет разработка и внедрение белорусскими организациями системы ключевых показателей эффективности. Рекомендации по выплате вознаграждения независимым директорам должны быть гибкими, чтобы государствен-

ные предприятия Беларуси смогли с легкостью их внедрить, адаптируя их при необходимости с учетом специфики организации.

Грамотное использование зарубежного опыта выплаты вознаграждений членам советов директоров на предприятиях с государственным участием обеспечит повышение эффективности работы организаций Беларуси и их конкурентных позиций на национальном и зарубежных рынках.

Литература

1. Модели корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/korporativnoe-upravlenie.html. – Дата доступа: 15.08.2019.

2. Кришталь В.В. Сборник лекций по дисциплине: «Основы корпоративного управления» 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-biblio.ru/book/bib/06_management/oky/Book.html. – Дата доступа: 15.08.2019.

3. Костюк, А.Н., Фиронова, В.М. Система материального вознаграждения руководителей банков: международная практика / А.Н. Костюк, В.М. Фиронова // Финансы и кредит. – 2009. – 20(356). С. 83–89.

4. Густей, Е.М. Зарубежная практика вознаграждения топ-менеджеров в условиях кризиса / Е.М. Густей // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – 4(4) – С. 16–19.

5. Дубровский, В.Ж. и др. Вознаграждение членов наблюдательных советов германских компаний / В.Ж. Дубровский // Известия УрГЭУ. – 2011. – 5(37). – С. 62–69.

6. Wei Hu, H. Independent Directors: A New Chapter of the Development of Corporate Governance in China // Proceedings of the 15th Annual Conference of the Association for Chinese Economics Studies Australia [Electronic resource]. – Mode of access: http://mams.rmit.edu.au/txk9lvqayezk.doc. – Date of access: 15.08.2019.

7. Современные корпоративные стратегии и технологии в России: монография / коллектив авторов; под науч. ред. И.Ю. Беляевой, О.В. Даниловой. – М.: Финансовый университет, 2018. – 458 с.

8. Литвина, Л. Формирование эффективных советов директоров акционерных обществ с государственным участием / Л. Литвина // Общество и экономика. – 2012. – № 10. – с. 69–90.

9. Лозовая, И.С. О моделях и проблемах повышения эффективности советов директоров / И.С. Лозовая // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2014. – 1. – С. 106–114.

10. Шаховой, В.А. Независимые директора компаний: тенденции развития / В.А. Шаховой // Управленческие науки в современном мире. – 2015. – Т. 1. – №1. – С. 273–278.

11. Грачева, Н.А. Экономический анализ вознаграждения членов совета директоров и топ-менеджеров российских компаний / Н.А. Грачева // Известия УрГЭУ – 2013. – 1(45). – С. 98–104.

12. Автушко-Сикорский, А. и др. Меры, направленные на повышение эффективности управления государственной собственностью [Электронный ресурс] / А. Автушко-Сикорский и др. / Belarusian Institute for Strategic Studies // Подготовлено в рамках проекта «Через модернизацию Беларуси к конкурентоспособному обществу» (РЕФОРУМ) при поддержке Европейского Союза. Режим доступа: http://belinstitute.eu/sites/biss.newmediahost.info/files/attached-files/BISS_SA12_2016ru_0.pdf. – Дата доступа: 18.09.2019.

УДК 336.02; 338.432

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ИНСТРУМЕНТАМИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

THE STIMULATION OF PRODUCTION IN AGRICULTURE, THE TOOLS OF MONETARY POLICY

Вяжевич Людмила Федоровна

младший научный сотрудник отдела макроэкономической и финансовой политики ГУ «Институт экономики НАН Беларуси»

Vyazhevich Ludmila, Junior Researcher of the Department of Macroeconomic and Financial policy of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus.

e-mail: ludmila.viazhevich@gmail.com

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы стимулирования производства в сельском хозяйстве инструментами денежно-кредитной политики. Конкретизированы инструменты денежно-кредитного регулирования уровня развития сельскохозяйственного производства. Определены источники погашения «длинных» и «сезонных» денег, а также условия их предоставления.

Ключевые слова. Государственное регулирование, сельскохозяйственное производство, денежно-кредитная политика, финансово-кредитные инструменты.

Abstract. The article looks at the theoretical foundations of stimulating agricultural production by monetary policy instruments. The most effective instruments of monetary regulation of the level of development of agricultural production are specified. The sources of repayment of "long" and "seasonal" finances as well as the conditions for their provision are determined.

Keywords. State regulation, agricultural production, monetary policy, financial and credit instruments.

Поддержание эффективного функционирования аграрной сферы инструментами денежно-кредитной политики предполагает использование денежным регулятором комплекса мер, направленных на регулирование совокупного спроса через условия денежного рынка (краткосрочная процентная ставка, номинальный валютный курс и уровень текущей ликвидности банковского сектора) для достижения в данном сегменте комбинации конечных целей в контексте динамики экономического роста и особенностей деловой активности.

Стимулирование производства в сельскохозяйственном сегменте может быть нацелено на достижение ценовой стабильности, продовольственной безопасности в рамках соответствия стандартам качества продуктов питания, финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий, содействие сбалансированному экономическому росту отрасли. В свою очередь, поскольку сбалансированный экономический рост предполагает гармоничное развитие финансового и реального секторов экономики в пропорциях, обеспечивающих наибольшую синергетическую общественную полезность, значение и роль денежно-кредитной политики как составной части экономической политики государства неуклонно возрастает.

Проведение взвешенной денежно-кредитной политики способно обеспечить создание оптимальных условий для эффективного взаимодействия банковского сектора и субъектов сельскохозяйственного производства, тем самым содействовать решению комплекса социально-экономических задач общегосударственного масштаба.

Проблема выработки эффективной финансовой и денежно-кредитной политики в аграрной сфере на протяжении всей истории экономической науки привлекала особое внимание ученых и отражена в трудах многих поколений зарубежных и отечественных экономистов: Брю С., Оуэна Р., Рикардо Д., Маркса К., Милля Дж. С., Макконнелла К.Р., Массе У., Стиглица Дж. Ю., Трейси

М. Значительный вклад в теории аграрных отношений принадлежит представителям русской школы: Виттэ С.Ю., Кондратьеву Н.Д.

На современном этапе экономическая наука также уделяет внимание аграрной политике. Компаративистские исследования в этой сфере проведены Коганом М., Маркусом С., Свинненом И. Анализ ситуации в сельском хозяйстве и ее становая специфика, особенности и результаты ее реформирования, инструменты и последствия их реализации изучали экономисты Добрынин В., Жоголева Е., Зельднер А., Назаренко В, Серова Е., Шульц Т.

Специфику использования кредита в сельскохозяйственном производстве и особенности рефинансирования кредитных требований на основе их секьюритизации исследовали Х.П. Бэр, Р. Вриз, К.М. Захаров, С.Н. Кабушкин, В.В. Кияткина, М.В. Романовский, М.А. Меликов, С.Л. Шварц. Теоретиками и практиками признан тот факт, что для обеспечения устойчивого развития отрасли необходима действенная экономическая система, основанная на сочетании методов рыночного и государственного регулирования.

М. Алле отмечает, что «любая реалистическая политика выступает как компромисс между чисто экономическим идеалом максимальной эффективности и неэкономическими устремлениями этического, социального или политического порядка» [1, с. 10]. Последнее означает, что эффективность применения тех или иных инструментов денежно-кредитной политики не сводится исключительно к признанию экономической эффективности как единственной цели, но предусматривает оценку условий размещения и использования ресурсов. Другими словами, при применении инструментов денежно-кредитного регулирования важны как отношение результата к затратам (по Д. Рикардо [2]), так и условия, при которых результат достигнут. Таким образом, трудность задачи состоит в реализации целевых ориентиров с наименьшими общественными издержками.

Наиболее эффективными инструментами денежно-кредитного регулирования уровня развития сельскохозяйственного производства являются долгосрочное и краткосрочное банковское кредитование, а также субсидирование, которые в общетеоретическом плане представляют собой воздействие через механизм компенсационного регулирования.

Таким образом, концептуально в построении отношений между регулятором и регулируемыми субъектами денежно-кредитной политики можно выделить следующие принципы с учетом специфики исследуемого сегмента.

Компенсационное регулирование включает комплекс мероприятий по расширению (кредитная рестрикция) или сжатию (кредитная экспансия) денежной массы в первую очередь через регулирование процентной ставки (стимулирующей или запретительно высокой). Применяется исходя из поставленных целевых ориентиров и текущей макроэкономической конъюнктуры соответственно для оживления либо для сдерживания темпов роста сельскохозяйственного производства.

Краткосрочные кредиты (срок погашения задолженности до двух лет) ориентированы на пополнение оборотного капитала, недостаточность которого обосновывается в первую очередь спецификой деятельности (сезонный характер сельскохозяйственного производства, его зависимость от природно-климатических условий и другие). Источником погашения «сезонных денег» выступает чистая прибыль, а в качестве обеспечения возвратности кредита возможно принятие как товаров в обороте (сельскохозяйственная продукция), так и основных средств, а также гарантий и поручительств.

Долгосрочное кредитование предпочтительно в силу преимущественно инвестиционной целевой направленности и более длительного срока погашения (до пяти лет и более). Основным источником погашения «длинных денег» выступают доходы от реализуемого инвестиционного проекта. Средства долгосрочных кредитов используются для создания новых предприятий и производств сельскохозяйственного назначения. Целями долгосрочного кредитования являются: модернизация и строительство новых объектов производства, внедрение новых технологий, модернизация техники, закладка плантаций многолетних насаждений, создание социальной инфраструктуры села, реализация проектов по замещению импорта. В отличие от краткосрочного, долгосрочное кредитование основывается на анализе объекта с точки зрения инвестиционных

качеств проекта, технико-экономического обоснования движения денежных средств в кредитуемый период с учетом оценки уровня кредитоспособности и факторов, на нее влияющих, а также качества обеспечения.

Особенности сельскохозяйственного производства и уровень его рентабельности не способствуют его конкурентоспособности на рынке кредитных ресурсов. Кроме того, сельское хозяйство на современном этапе развития не в состоянии в полной мере обеспечить необходимый банкам в качестве обеспечения по кредиту ликвидный залог. Таким образом, особенности ведения сельского хозяйства приводят к тому, что кредитование сельскохозяйственных организаций без прямой поддержки государства невозможно.

Регулирование в системе кредитования сельского хозяйства является неотъемлемым, объективно необходимым механизмом стимулирования и поддержки производства в сельском хозяйстве, и может принимать следующие формы: конкурсный или административный отбор основных кредиторов и кредитополучателей, участвующих в государственных программах кредитования сельского хозяйства; установление строго целевого назначения кредита; предоставление бесплатных государственных гарантий по кредитам; контроль за выполнением условий получения льготного кредита; списание просроченной безнадежной задолженности по кредитам, выданным сельскохозяйственным организациям; компенсация части процентной ставки по кредитам для сельскохозяйственных организаций; пополнение за счет средств бюджета уставных фондов банков, участвующих в кредитовании сельского хозяйства.

В целом система кредитования сельского хозяйства должна быть сформирована на базе сочетания различных кредитных продуктов, учитывающих специфику деятельности товаропроизводителей отрасли, а именно сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств населения. При этом особое внимание должно быть уделено крупнотоварному сектору, который играет немаловажную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны.

Преимущественное кредитование крупных сельскохозяйственных производителей влечет за собой определенные требования, предъявляемые к их банкам-кредиторам. Главным из них является то, что коммерческие банки, одним из сегментов кредитования которых является сельское хозяйство, должны иметь возможность предоставлять крупные суммы кредитов на достаточно длительный срок. Целесообразно также использование различных схем рефинансирования. Особое внимание должно быть уделено формированию соответствующей инфраструктуры сельскохозяйственного кредита.

К числу мер финансового регулирования относится также субсидирование. Типологизацию сельскохозяйственных субсидий можно представить в следующем виде [3]: надбавки к закупочным ценам, поддержка рыночной цены, выплаты за обрабатываемую землю, компенсация затрат на приобретение факторов производства.

Хозяйственная самостоятельность субъектов сельскохозяйственного производства. Этот принцип является определяющим в модели конкурентного поиска ренты Г. Таллока и Р. Познера [4]. Согласно исследованиям, величина потерь общественного благосостояния определяется конкурентным или неконкурентным характером поиска ренты. Поэтому видится целесообразным отметить два момента в перераспределении денежно-кредитных ресурсов.

Первый, если предприятие реализует инвестиционный проект, позволяющий получать экономическую прибыль в силу возросшей эффективности (например, за счет эффекта масштаба производства). Второй, когда организация добивается роста экономической прибыли за счет введения государственных привилегий и субсидий, в краткосрочной перспективе поддерживающих производство, но ограничивающих конкуренцию и развитие сельскохозяйственного производства в средне- и долгосрочной перспективе. Затраты ресурсов во втором случае будут представлять чистые потери общества. В этом отношении самостоятельность выбора поливариантной стратегии развития сельскохозяйственного производства будет определять вектор его развития.

Стимулирование производства в сельском хозяйстве инструментами кредитной поддержки на практике осуществляется в большинстве случаев через программы кредитования. Процент-

ные ставки, сроки и другие условия предоставления кредитных траншей устанавливаются с учетом специфики и целевой направленности кредитуемого проекта. Как правило, правительство выступает гарантом возврата средств, а кредиты выдаются непосредственно банками. Условия кредитования сельскохозяйственных производителей в России, Казахстане и Беларуси представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Условия кредитования сельскохозяйственных производителей в России, Казахстане и Беларуси

	Россия		Казахстан		Беларусь
Ставка рефинансирования, %	6,5		9,25		9
Основные системообразующие банки-лидеры	Россельхозбанк Сбербанк РОСБАНК Банк «ВТБ Альфабанк Райфайзен		Народный банк Сбербанк Kaspi Bank Банк Китая в Казахстане		Беларусбанк Белагропромбанк Белгазпромбанк Приорбанк Белинвестбанк
Средневзвешенные ставки по кредитам субъектам хозяйствования	до 1 г 9,7% в рос. руб свыше 1 г 9,9% в рос. руб		до 1 г 11,5% каз. тенге свыше 1 г 12,7% каз. тенге		до 1 г 7,16% бел. руб свыше 1 г 7,8% бел. руб
Кредитование на рыночных условиях ком. организаций, субъектов малого и среднего предпринимательства, физических лиц	Юр.л. *рос./скв* До 1 г 9,3 /6 1-3 года 10,3/6,34 Свыше 3 лет 9,57/6,1	Физ.л. *рос./скв* До 1 г 14,73/8,59 1-3 года 14,85/ 8,67 Свыше 3 лет 12,9/-	Юр.л. *каз/скв* До 1 г 12/ 5 1-5 лет 10,2/ 5,5 Свыше 5 лет 12,6/ 6,1	Физ.л. *каз/скв* До 1 г 20,1/ 13 1-5 лет 20 / 15,5 Свыше 5 лет 12,7/ 6,8	Юр.л. *бел./скв* До 1 г 8,6 /6,4 1-3 года 11,98/8,7 Свыше 3 лет 8,8/6,7
Целевые программы	Развитие личных подсобных хозяйств – от 10 %, Садовод – от 11 %		Кредитование аграрного бизнеса 13-13,5 %		Развитие личных подсобных хозяйств 5 %
Субсидированное кредитование сельскохозяйственных производителей	от 67 до 100% ставки рефинансирования		От 30% до 50% номинальной ставки вознаграждения (Народный банк Казахстана)		от 50 до 100% ставки рефинансирования

Справочно: В Республике Беларусь средняя процентная ставка по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство» по новым кредитам банков составила в 2018 году **7,51**%, в январе 2019- **8,8**%, в июле 2019 -**7,8**%.

Источник: составлено автором с использованием данных [5, 6, 7, С. 181].

Исследование теоретических и практических аспектов стимулирования производства в сельском хозяйстве инструментами денежно-кредитной политики позволяет констатировать следующее:

во-первых, в краткосрочном и долгосрочном периодах целевыми ориентирами реализации совокупности принципов и применяемых государством инструментов денежно-кредитной политики в сфере сельскохозяйственного производства могут быть: а) обеспечение потребителей соответствующими стандартам качества продуктами питания (продовольственная безопасность) и обеспечение промышленности сырьевой базой. Стратегически аграрная политика может воздействовать на изменение поведения экономических агентов (побудительная стратегия) и на перераспределение дохода в трансфертных схемах;

во-вторых, типологизация инструментов денежно-кредитного воздействия на сельскохозяйственное производство по субъектному критерию позволяет выделить его направленность на поддержку потребителей или производителей. Поддержка потребителей ориентирована на снижение цен на сельскохозяйственную продукцию с одновременным увеличением ее предложения на национальном рынке и применяется, как правило, в развивающихся странах. Реализуется через выплаты продовольственных субсидий целевым группам населения, проведение государственных закупочных интервенций, установление импортных субсидий и ограничивающих экспортных тарифов и квот. Политика поддержки производителей направлена на повышение прибыльности аграрного производства на основе увеличения цен на сельскохозяйственную продукцию или путем искусственного понижения себестоимости ее производства через прямые субсидии;

в-третьих, регулирование в системе кредитования сельского хозяйства осуществляется посредством административного или конкурсного отбора основных кредиторов и кредитополучателей, участвующих в государственных программах кредитования отрасли; установления целевого назначения кредита; предоставления государственных гарантий по кредитам; контроля за выполнением условий получения льготного кредита; компенсации части процентной ставки по кредитам и списания части задолженности по ним; пополнения за счет средств бюджета уставных фондов банков, участвующих в кредитовании аграрного производства.

Литература

1. Алле, М. Условия эффективности в экономике. / М. Алле / Научно-издательский центр «Наука для общества». – Москва: 1998. –с. 10.

2. Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation / D. Ricardo // London: John Murray. – 2012. – Google Books.

3. Яковлев, А.П. Региональная аграрная политика: предпосылки, принципы и механизмы формирования : диссерт. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Ростов на Дону, 2002 185 с.

4. Воробьев, В. А. Конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства в условиях глобализации продовольственной системы / В. А. Воробьев, Г. В. Сидунова, А. М. Филипцов // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск: БГЭУ, 2014. – С. 113–119.

5. Статистический бюллетень Банка России // Центральный банк Российской Федерации.[Электронный ресурс].– 2019. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19805/Bbs_1905r.pdf2. – Дата доступа: 24.06.2019.

6. Ставки вознаграждения банков по выданным кредитам (по срокам и видам валют) // Национальный банк Казахстана. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа : https://nationalbank.kz/?docid=305&switch=russian. – Дата доступа : 24.06.2019.

7. Статистический бюллетень Национального банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2019_09.pdf. – Дата доступа: 15.11.2019.

УДК 330.32

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

VENTURE INVESTMENT AS A FINANCING MECHANISM FOR INVESTMENT PROJECTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Горохова Анастасия Александровна

магистрант кафедры социально-гуманитарных дисциплин Института подготовки научных кадров Национальной академии наук Беларуси

Gorokhova Anastasiya, graduate student socially humanitarian disciplines department Institute for the training of scientific staff of the

National academy of sciences of Belarus

email:Anastasia.Gorokhova8@yandex.by

Аннотация. В статье рассматривается проблема становления и развития венчурного инвестирования в Республике Беларусь. Особое внимание уделено изучению механизма реализации рисковых венчурных проектов с целью получения максимальной выгоды как для инвестора, так и для создателя идеи (инвестиционного проекта). На основе изучения опыта зарубежных стран, разработаны предложения по развитию венчурного инвестирования в Республике Беларусь.

Ключевые слова. Инвестиции, инновации, инновационный проект, риск, венчурный фонд, венчурное инвестирование.

Abstract. This article deals with the problem of the establishment and development of venture capital investments in the Republic of Belarus. Studying the issue of venture capital investment risk projects in order to obtain maximum benefits both for investors and for the creator of the idea (investment project) is an important task of this work. Based on studying the experience of foreign countries, proposals for the development of venture investment in the Republic of Belarus have been developed.

Keywords. Investments, innovation, innovative project, risk, venture fund, venture investment.

Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется переходом наиболее развитых стран к экономике знаний или инновационной экономике, в которой знания и информация выступают в качестве важнейших экономических ресурсов. Технологические изменения, инновации и модернизация производства превращаются в основной фактор экономического развития и высокой конкурентоспособности на мировом рынке [1, с. 3].

Полезность инноваций как экономического продукта, прежде всего, определяется его способностью увеличить объем получаемой прибыли [2, с.89]. Поддержка и финансирование инноваций в совокупности с их успешной реализацией способствуют повышению качества продукции, созданию новых видов товаров-брендов, способных принести огромную выгоду предприятиям.

В силу различных причин большим компаниям трудно осуществлять связанные с высоким риском инновационные проекты. Учитывая тот факт, что риски инновационного предпринимательства более высоки, нежели риски по другим видам хозяйственной деятельности, не все инвесторы готовы брать на себя финансирование инновационных проектов, несмотря на потенциально высокую выгоду и доходность данных вложений [1, с. 3].

Инновационная деятельность требует ресурсов для целей ее финансирования, осуществляемого в условиях риска, управление которым и минимизация его последствий не всегда представляются возможным. К одной из форм такого рода финансирования относится венчурное финансирование, активно применяемое в зарубежных экономиках [3, с.107].

Венчурный бизнес основан на высокорисковых идеях, реализация которых представляется сложно прогнозируемой. В данном бизнесе риски достаточно велики. Стимулом для вложения капитала служит потенциально высокий уровень прибыли. При этом важную роль в деле под-

держания венчурного инвестирования может играть государство, которое будет способствовать развитию венчурного бизнеса [2, с.74].

Особое значение венчурное инвестирование приобретает в контексте государственного регулирования инновационной деятельности, которое в последние годы становится все более выраженным в экономике многих стран мира. Неотъемлемым элементом государственного планирования и прогнозирования научно-технического развития экономики является создание условий для ее высокотехнологичного развития и повышения конкурентоспособности страны в целом [1, с. 3].

На современном этапе венчурная индустрия является наиболее эффективным механизмом финансирования инноваций и одним из способов создания высокодоходных производств. В эпоху интернационализации венчурные структуры показывают высокую эффективность, демонстрируя основное инвестиционное правило «высокий риск – высокая доходность» [4, с.131].

Причины, по которым венчурные фонды стремятся стать международными следующие: стратегия расширения инвестиционных возможностей (получить иностранные венчурные инвестиции, нахождение перспективных объектов венчурного инвестирования), желание учиться у зарубежных партнеров и конкурентов (участие национальных венчурных фондов в совместных (международных) позволяет осуществлять трансфер передовых технологий) [4, с.135].

Роль международной венчурной деятельности в национальной экономике заключается в перераспределении инвестиций из традиционных секторов в инновационные, из национальных рынков – в международные; быстрому распространению освоений нововведений через международный трансфер технологий, усиленный обмен инновационными разработками; повышении качества интеллектуального капитала [4, с.139].

Экономические эффекты от международного венчурного инвестирования следующие: рост доходов и прибыли, рост коммерциализации результатов научно-технической и инновационной деятельности, рост предпринимательского ресурса, структурное обновление экономики, рост конкурентоспособности и качества продукции и другие.

Таким образом, интернационализация венчурных структур – эволюционный процесс развития форм венчурного инвестирования, который выполняет функцию перераспределения венчурных средств в мировой экономике, тем самым проявляя синергический эффект воздействия международного венчурного инвестирования на воспроизводственные процессы в национальных экономиках и способствуя ускоренному трансферу технологий, инновационных разработок и новых управленческих моделей [4, с.140].

Венчур в развитых странах сегодня — это многомиллиардная индустрия, обеспечивающая «поточное производство» инновационных компаний, в том числе и такого класса, как Intel, Microsoft, Google и российских mail.ru, Yandex, Ozon, Rambler. К настоящему времени развитую индустрию прямых и венчурных инвестиций имеют не только США, но и страны Евросоюза, Тайвань, Китай, Израиль. Порядка 500 фондов прямых и венчурных инвестиций насчитывается в Западной Европе [5, с.39,41].

Анализ мирового опыта поддержки и стимулирования венчурных инвестиций, позволяет сделать вывод о том, что в развитых странах венчурное инвестирование представляет собой самоподдерживающийся механизм, в основе функционирования которого лежит венчурный цикл. Последовательность данного цикла имеет вид: создание фонда – инвестирование в проекты – прибыльные «выходы» из проектов – реинвестиции в новые фонды. Венчурный цикл может самоподдерживаться лишь при условии, что суммарный объем предложения венчурного капитала превосходит некий сравнительно высокий порог. Связано это с тем, что основной двигатель венчурного цикла — успешные «выходы» инвесторов из проинвестированных проектов [5, с.98].

Однако, опыт развитых стран показывает, что запуск венчурного цикла на начальном этапе развития индустрии является очень сложной задачей, поскольку в отсутствии сложившейся практики риски первых инвесторов слишком велики и совокупный объем инвестиций не достигает того порога, при котором цикл становится самоподдерживающимся. Поэтому на стадии запуска системы венчурных фондов активной силой выступает государство.

Механизм государственно-частного партнерства в венчурном бизнесе состоит в долевом участии государства в венчурных фондах напрямую или через посредничество «фонда фондов».

Кроме того, государству следует готовить кампании для венчурных инвесторов, финансируя их на «посевной стадии». И наконец, частично в ведении государства может находится и создание венчурной инфраструктуры: подготовка инновационных менеджеров, организация центров обучения предпринимателей венчурной культуре, проведение венчурных ярмарок — места встречи инвесторов и компаний, желающих привлечь средства [5, с.99].

В связи с этим в экономической науке возникает целое направление исследований, анализирующих процесс венчурного инвестирования в мире, применение его в Республике Беларусь, приемлемые механизмы функционирования данного процесса.

В Республике Беларусь поддержка рисковых инновационных проектов находится на этапе становления. В стране в настоящее время функционирует система инновационных фондов Республики Беларусь, которая включает в себя бюджетные и внебюджетные фонды, формируемые в соответствии с законодательными актами и другими нормативно-правовыми документами. Контроль поступления средств в инновационные фонды и их целевого использования ведут органы государственного управления. При этом основные направления использования средств инновационных фондов: мероприятия по развитию производства продукции, НИОКР; по реконструкции и новому строительству; экологические мероприятия; разработка и реализация инновационных проектов в отрасли; рекламно-издательская деятельность; разработка бизнес-планов инновационных проектов и прочие [6].

Для Республики Беларусь характерны низкая инвестиционная активность отечественных предприятий в инновации, отсутствие действенного механизма инвестирования в рисковые проекты, несовершенство законодательного обеспечения инвестиционной деятельности, преобладание производства продукции низкой наукоемкости с использованием устаревших технологий [1, с. 5].

Созданию благоприятных условий для развития инновационной деятельности и эффективного функционирования организаций, а также развитию высокотехнологичных производств способствовало возникновения Белорусского инновационного фонда (далее – Белинфонд) в 1998 г. Белинфонд создан для усиления государственной поддержки инновационной деятельности в Республике Беларусь и является некоммерческой организацией, находящейся в подчинении ГКНТ Республики Беларусь [6, с.69].

В соответствии с законом № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» под венчурной организацией понимается коммерческая организация, являющаяся субъектом инновационной инфраструктуры, предмет деятельности которой состоит в финансировании инновационной деятельности.

Таким образом, венчурная организация в Республике Беларусь — коммерческая организация, создаваемая для осуществления инвестиционной деятельности в сфере создания и реализации инноваций, а также финансирования венчурных проектов. Финансирование данной организацией венчурных проектов осуществляется путем предоставления целевых займов, а также иными способами в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Целью венчурных проектов в области высоких технологий является выпуск рыночной продукции или оказание услуг в данной сфере. При этом их использование должно давать устойчивые конкурентные преимущества за счет технико-экономических параметров создаваемой продукции и технологий по сравнению с известными аналогами. В равной степени поддерживаются проекты и от негосударственных предприятий и физических лиц при условии качественной подготовки проектов, наличии гарантий и соответствующих условиях их исполнения. Проекты должны иметь экономическую и инновационную эффективность.

В настоящее время Белорусскому инновационному фонду придана функция венчурной организации. Для осуществления Белинфондом венчурной деятельности, в том числе финансирования венчурных проектов, и создания венчурных организаций предусмотрено выделение ему средств республиканского бюджета, предусматриваемых ежегодно на научную, научно-техническую и инновационную деятельность [7, с.69].

Существует несколько проблем, препятствующих развитию венчурной инвестиционной деятельности, три блока из которых следующие: правовой, экономический и институционально-организационный. Мировой опыт показывает, что ни в одном государстве мира венчурная индустрия не способна достичь высокого уровня рыночными методами, в каждом конкретном случае требуется вмешательство государства [8, с.113].

В Республике Беларусь, к сожалению, венчурное инвестирование существует только условно, законодательная база только начинает формироваться и требует совершенствования. Главным экономическим фактором, препятствующим развитию венчурного инвестирования, выступает отсутствие спроса и предложения венчурных инвестиций. Отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологичного и инновационного секторов, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов — еще одно из препятствий.

Для повышения эффективности инновационного развития необходимо пересмотреть вопрос стимулирования заинтересованности работников инновационных процессов, осуществить поиск потенциальных потребителей инновационного продукта и выполнение конкретного продукта исходя из его пожеланий. При этом целесообразно максимально использовать положительный опыт зарубежных стран [8].

Без вмешательства государства в Беларуси нет объективной возможности внедрения венчурного механизма финансирования высоко рисковых проектов. В связи с этим перед Республикой Беларусь стоит задача скорейшего внедрения венчурного инвестирования в национальную инновационную систему страны, создания привлекательности условий для иностранных инвесторов, в том числе венчурных, определение места и роли Беларуси в венчурных процессах мира с ориентацией на производство технологичных товаров с высокой долей добавленной стоимости [1, с. 5].

При переводе экономики Республики Беларусь на инновационный путь развития венчурная индустрия становится неотъемлемой частью национальной инновационной системы. Финансируя инновационные предприятия, когда иные финансовые источники воздерживаются от рискованных вложений, и обеспечивая высокие темпы роста компаний, венчурное инвестирование становится пусковым механизмом для создания новых и модернизации действующих производств на основе использования достижений науки и техники. Наличие в стране достаточного научно-технологического потенциала создает хорошие предпосылки для развития венчурной индустрии [8, с.112].

Литература

1. Малашенкова, О.Ф. Международная венчурная деятельность / О.Ф. Малашенкова. – Минск : БГУ, 2012. – 103 с.

2. Курегян, С.В. Креативный бизнес / С.В. Курегян. – Минск : Право и экономика, 2016. – 156 с.

3. Амельченя, Ю.А. Проблемы правового регулирования инновационной деятельности : сб. науч. ст. / Ю.А. Амельченя [и др.]; под ред. С.С. Лосева. – Минск: Бизнесофсет, 2016. – 250 с.

4. Данильченко, А.В. Интернационализации деловой активности стран и компаний = Intornationalization of countries and companies business activity / А.В. Данильченко, Е.В. Бертош, О.Ф. Малашенкова. – Минск : БГУ, 2015. – 295 с.

5. Каширин, А.И., Семенов, А.С. Инновационный бизнес: венчурное и бизнес-ангельское инвестирование: учеб. Пособие / А.И. Каширин, А.С. Семенов. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. – 260 с. – (Образовательные инновации).

6. Обухова, И.И. Инвестиции и инновации: экономический анализ и финансовые источники: пособие для студентов и магистрантов / Под ред. И.И. Обуховой. – Брест : Издательство БРГТУ,2016. – 114 с.

7. Инновационное предпринимательство Беларуси в условиях углубления экономических связей с Китаем / Т.В. Садовская [и др.] ; под ред. Т.В. Садовской, В.К. Ладутько ; Нац. акад.

наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларуская навука, 2019. – 197 с. – (Белорусская экономическая школа)

8. Малашенкова, О.Ф. Международная венчурная деятельность / О.Ф. Малашенкова ; под науч. ред. Е.А. Семак. – Минск : Четыре четверти, 2011. – 238 с.

УДК 339.94

ВЛИЯНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ЭКОНОМИКУ КИТАЯ

THE INFLUENCE OF FREE ECONOMIC ZONES ON THE ECONOMY OF CHINA

Гэ Инь

аспирант Института экономики НАН Беларуси

Ци Хуайюань

аспирант Института экономики НАН Беларуси

Ge Yin, PhD student of the Institute of Economics of the NAS of Belarus

Qi Huaiyuan, PhD student of the Institute of Economics of the NAS of Belarus

e-mail: geyin1@foxmail.com

Аннотация. Свободные экономические зоны (СЭЗ) стали эффективными инструментами содействия индустриализации в развивающихся странах, особенно в Восточной Азии. Все больше государств приступают к осуществлению этого процесса с целью привлечения прямых иностранных инвестиций, главным образом в обрабатывающем секторе, создавая рабочие места, производя экспорт и иностранные обмены и т. д.

Китайский опыт успешен и практичен с точки зрения использования СЭЗ для достижения долгосрочных целей, ведущих к экономическим изменениям, поэтому в данной статье будет проведен краткий обзор различных видов деятельности СЭЗ в стране и их реализации, а также конечные результаты. Сочетание благоприятной политики и правильных производственных факторов привело к беспрецедентным темпам роста в СЭЗ.

Ключевые слова. Свободная экономическая зона, ВВП, реформа открытости, внешнеэкономическая деятельность СЭЗ.

Abstract. Free economic zones (FEZs) have become effective instruments for promoting industrialization in developing countries, especially in East Asia. More and more States are embarking on this process in order to attract foreign direct investment, mainly in the manufacturing sector, creating jobs, producing exports and foreign exchanges, and so on.

The Chinese experience is successful and practical in terms of using SEZs to achieve long-term goals leading to economic change, so this article will provide a brief overview of the various activities of SEZs in the country and their implementation, as well as the final results. The combination of favorable policies and the right production factors has led to unprecedented growth rates in the FEZ.

Keywords. Free economic zone, GDP, reform of openness, foreign economic activity of SEZ.

После десятилетий централизованной плановой экономики правительство Китая приняло политический принцип «открытых дверей» в 1978 году, а в июле 1979 было принято решение, что провинции Гуандун и Фуцзянь должны вести процесс открытости внешнему миру и осуществлять специальную политику и гибкие меры.

К августу 1980 г. Шэньчжэнь, Чжухай и Шаньтоу в провинции Гуандун были обозначены как особые экономические зоны, а затем туда вошел и Сямынь в провинции Фуцзянь. Они были тождественны потому, что охватывали большие области, в пределах которых ставилась цель облегчить широкое, всестороннее экономическое развитие региона, и все они пользовались особыми финансовыми и торговыми льготами.

Таким образом, китайский опыт развития СЭЗ начался с четырех активных экономических зон (рисунок 1) на начальном этапе, которые были созданы для эксперимента проведения рыночных реформ, что имело положительный успех. Вместе с многочисленными промышленными кластерами свободные экономические зоны (СЭЗ) внесли значительный вклад в национальный ВВП, объем занятности, экспорт и привлечение ПИИ. В результате чего, Китай принял курс на использование современных технологий во всех отраслях жизни, активное содействие государства и эффективное продвижение маркетинга и инвестиций.

Рисунок 1 – Расположение первых четырех СЭЗ в Китае

Воодушевленное успехом зон, китайское правительство в 1984 году открыло 14 крупных и старых городов вдоль побережья для внешней торговли и инвестиций. Эти "открытые" города предлагали иностранным инвесторам почти те же льготы, что и в особых экономических зонах, но их корпоративные налоги на прибыль были выше.

В 1988 году остров Хайнань был выделен в отдельную провинцию и особую экономическую зону, а в 1990 году район Пудун в составе Шанхайского муниципалитета стал особой экономической зоной с политикой еще более гибкой, чем та, которая уже действовала в первоначальных четырех СЭЗ. [2, с. 241].

В 1992 году китайское правительство приняло решение проводить аналогичную политику примерно в двух десятках крупных городов Внутреннего Китая, включая многие провинциальные столицы, в качестве средства поощрения иностранных инвестиций в них.

На данный момент в стране существует всего 2681 СЭЗ, которые представлены разными видами: зона свободной торговли, зона развития высокотехнологичных промышленных технологий, зона специального таможенного контроля и т.д. [6] В чем же проявляется их основное влияние для страны?

Прежде всего, они успешно сформировали основную принятую модель рыночной экономики и новые институты в их устоявшейся роли для остальной части страны. Институциональные реформы в рамках СЭЗ способствовали синергии между множеством внутренних и внешних факторов, которые привели к ускоренному развитию страны.

В экономическом плане СЭЗ внесли значительный вклад в национальный ВВП, занятость, экспорт и привлечение иностранных инвестиций. Например, на 219 государственных зон техни-

ко-экономического развития приходится 11% ВВП Китая, а их площадь занимает только 2,64% от всей территории страны. [2, с. 240].

Они также способствовали повышению открытости и кластеризации ресурсов в технологическом прогрессе и инновациях. Например, общий объем коммерциализации технологий Китая равен только около 10%, тогда как у индустриальных парков более 60%. [7, с. 28].

Точки СЭЗ тесно связаны с внутренними предприятиями и промышленными кластерами через цепочки поставок или создания стоимости. Эти взаимоотношения помогают достигнуть экономии на масштабе и эффективности бизнеса, но также стимулируют синергетический эффект обучения и повышения конкурентоспособности промышленности страны на мировой арене.

К тому же СЭЗ соединили в себе высокую концентрацию квалифицированных специалистов, включая НИОКР. В результате они стали центрами генерации знаний и технологий, распространения инноваций. Обилие ПИИ открывает хорошие возможности для освоения технологий.

Правительство также уделяет большое внимание технологическому обучению и инновациям. В дополнение к институциональной гибкости, провинции, которые входят в состав СЭЗ, способствовали развитию инноваций и предпринимательства. Потому что большинство из них были построены в новых районах или пригородах и открыты для всех квалифицированных рабочих. Они привлекали большое количество иммигрантов со всей страны и, позже, из-за рубежа, которые надеялись на лучшую работу и новые возможности. Несмотря на большое количество этих зон, большинство из них имеют четкие цели и задачи по росту ВВП, экспорта, занятости, доходов, привлечении прямых иностранных инвестиций, и тому подобное. Эти ожидания оказывают большое давление на руководство зоны.

Исходя из нынешних условий, на успех Китая повлияли многие факторы. Во-первых, твердая приверженность и поддержка правительством экспериментальных рыночных экономических реформ. Несмотря на высокую неопределенность в начале, руководители были полны решимости вносить изменения. Такое определение обеспечило стабильную и благоприятную макросреду. Центральное правительство также пыталось децентрализовать свою власть и содействовать в создании открытой и благоприятной правовой и политической среды для СЭЗ. В то же время, местные органы власти приложили большие усилия для создания здоровой деловой среды. Они сформировали не только благоприятную нормативно-правовую среду для проведения реформ, но и эффективную административную систему.

В конце 70-х и начале 80-х гг. Китай начал проводить политику открытости внешнему миру, активно устанавливать связи с другими странами, поняв, что замкнутость и изолированность не соответствуют тенденциям глобализации и потребностям развития. Партийные лидеры высшего звена пришли к общему выводу о том, что для Китая жизненно необходимо скорректировать концепцию развития и воплощать в жизнь политику реформ и открытости. А для успешного развития прежде всего нужно перенимать передовые технологии и опыт других стран.

Во-вторых, известная земельная реформа. До 1981 года вся земля в городских районах принадлежала государству, а в деревнях считалась коллективной собственностью. С 1981 года СЭЗ было разрешено сдавать в аренду землю с целью предоставления ее инвесторам при первоначальных сроках 20-50 лет с возможностью переоформления. Между тем, система земельных аукционов была создана для обеспечения эффективного использования земельных ресурсов. Инвесторы имели различные фискальные и нефискальные стимулирования и придерживались преференциальной политики, включая упрощенный административный процесс, надежную инфраструктуру, быстрое таможенное оформление, льготные налоговые ставки и гибкость при найме и увольнении работников.

Благоприятная политика использовалась на трудовом рынке для привлечения квалифицированной рабочей силы, например, финансирование научных исследований, предоставление жилья, субсидии на образование, и т.д. Кроме того, СЭЗ получили большую политическую и экономическую самостоятельность. Они имели законодательное право разрабатывать муниципальные законы и правила в своих независимых областях. Китайская диаспора играет не по-

следнюю роль в данном процессе, т.к. были привлечены необходимые капиталовложения, технологии и др. Примечательно и то, что большинство зон расположено в прибрежных регионах или вблизи крупных городов с богатой историей или традициями внешней торговли и, таким образом, лучше связаны с международным рынком. Они также имеют хороший доступ к основной инфраструктуре, такой как порты, аэропорты и железные дороги. Преимущество расположения особенно очевидно для дельты реки Чжуцзян (рядом с Гонконгом, Китай).

Однако есть и негативные аспекты использования СЭЗ для внутренней экономики Китая, такие как неравенство в развитии регионов страны, появление теневой экономики, ограниченная интеграция городской промышленности. Например, наблюдая за успехом СЭЗ в прибрежных регионах, многие местные органы власти и города стали подражать этому подходу и создавать различные индустриальные зоны или парки для привлечения инвестиций или для поддержки местных поселковых и сельских предприятий без какого-либо планирования или надлежащей оценке. Это привело к большой трате ресурсов и ухудшению состояния окружающей среды.

Хотя достоинства являются общепризнанными, но нынешней модели развития Китая невозможно продолжать свое бурное развитие без внесений разумных изменений.

Во-первых, становится меньше возможностей корректировать будущее развитие Китая. Для того чтобы устранить некоординированные китайской экономики, в ближайшем будущем жизненно необходимым для Китая станет трансформация модели дальнейшего развития, ведь перед страной стоят проблемы малой доли потребления в национальном ВВП.

Во-вторых, известно, что по темпам экономического роста КНР опережает страны Азии и многие другие страны мира. Но масштаб безработицы при этом остается сравнительно высоким. Отрасли китайской экономики в основном являются трудоемкими, а, следовательно, рост ВВП предоставляет мало возможностей для трудоустройства. Кроме того, затраты эффективности использования ресурсов также требуют применения долгосрочного решения и фактических мер для поддержки развития наукоемкого производства. Правительство страны уже начало использовать в политике концепцию, т. н. “умное развитие” общества, для улучшения ситуации в этой сфере.

В-третьих, Китай не может позволить себе экологические издержки, сопутствующие ее нынешней модели развития в течение еще одного десятилетия. Быстрое экономическое и промышленное развитие Китая сопровождалось резким ростом загрязнения воздуха и окружающей среды, ущерб от загрязнения, по оценке Всемирного банка составляет почти в 10% ВВП Китая. [3] Борьба с взвешенными частицами стала проблемой, вызывающей озабоченность китайского общества и всего мира. Народ и власть страны также осознали данную ситуацию, в Китае с 2015 г. был введен ряд строгих мер, как запрет по ввозу твердых отходов из других стран и обязательная сортировка бытовых отходов.

Экономическая система КНР характеризуется сложностью, изменчивостью, динамичностью и региональным разнообразием, что определяет ее среди других стран. К общим чертам системы можно отнести такие, как: децентрализация управления и передача многих функций провинциям; региональная многовариантность и разнообразие введения рыночных отношений; двойственность экономических нормативов – существование высоких рыночных и низких государственных цен, кредитных ставок и тому подобное; допущение существования чистых иностранных предприятий; широкое использование принципа подчиненности в сельском хозяйстве и промышленности; приоритетность сохранения социальной стабильности, сопоставление темпов реформ с психологической готовностью населения.

Политика внешнеэкономической деятельности в рамках СЭЗ сыграла решающее значение в популяризации в Китае рыночных преобразований, в создании национального варианта рыночной экономики сначала в рамках небольших территориальных анклавов, а позже и в масштабах страны в целом. СЭЗ и приморские порты, соединяясь в одну линию, создали переднюю линию открытости экономики для внешнего мира, что способствовало ускоренному экономическому развитию приморских районов и постепенному подтягиванию внутренних районов Китая. Благодаря СЭЗ была создана стройная, многоярусная и многоканальная система открытости китайской экономики внешнему миру, обеспечено сочетание интересов страны и отдельных районов.

С дальнейшей успешной практикой СЭЗ и более экспериментальной политикой, тиражируемой в Китае в целом, воздействие китайского контроля над капиталом будет еще больше уменьшаться. Вполне вероятно, что Китай выберет плавающий валютный курс, свободный счет движения капитала и независимую денежно-кредитную политику, как это делают другие развитые страны, включая США, ЕС и Японию, и изменения в политике, вытекающие из СЭЗ, сыграют ключевую роль.

Успех китайских реформ и экономики, как это свидетельствует китайский опыт, обусловлен: во-первых, тем, что все они проводятся в строгом соответствии с реальными возможностями и адаптированы к китайскому национальному основанию; во-вторых, курс модернизации и реформ осуществляется в интересах обеспечения благосостояния населения в целом и каждого гражданина в частности; в-третьих, рыночное реформирование экономики вводится поэтапно: от эксперимента в отдельных районах к распространению передового опыта на отдельные провинции, а позже и на всю страну. Сохранение Китаем собственной системы ценностных ориентиров является отличительной чертой от многих других стран с переходной экономикой.

Литература

1. Ван, Ц. Экономическое воздействие особых экономических зон: данные китайских муниципалитетов / Ц. Ван // Журнал экономики развития – 2013. – № 101. – С. 133–147.

2. Гэ, И. Генезис свободных экономических зон в Китае (на примере шанхайских СЭЗ) / Гэ И., Х. Ю. Ци // Новая экономика. – 2019. – № 1. – С. 239–251.

3. Китай на «зеленом» пути [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://plus.rbc.ru/news/59212d847a8aa96b2c9050bb. – Дата доступа: 02.11.19.

4. Кузнецова, Н. В. Уровень развития макроэкономической среды регионов Китая / Н. В. Кузнецова, Е. А. Марынчак // Известия Восточного института. Серия А. эконом. науки. – 2007. – № 6. – С. 65–74.

3. Лю, С. Ц. Технопарки в Китайской Народной Республике: роль и особенности / С. Ц. Лю // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2017. – № 5. – С. 118–136.

6. Статистика Китая по количеству свободных экономических зон в стране [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cadz.org.cn/index.php/develop/index.html. – Дата доступа: 02.11.19.

7. Banerjee, A. On the road: Access to transportation infrastructure and economic growth in China : working paper / National Bureau of Economic Research ; A. Banerjee, E. Duflo, N. Qian. – Massachusetts, 2012. – 51 с.– № 17897.

8. Bao, S. Geographic factors and China's regional development under market reforms, 1978–1998 / S. Bao, G. H. Chang, J. D. Sachs, W. T. Woo // China Economic Review. – 2002. – № 13. – С. 89–111.

9. Démurger, S. The relative contributions of location and preferential policies in China's regional development: being in the right place and having the right incentives / S. Démurger, J. D. Sachs, W. T. Woo, S. Bao, G. Chang // China Economic Review. – 2002. – № 13. – С. 444–465.

10. Barro, R. J. Convergence across states and regions / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin // Brookings papers on economic activity. – 1991. – № 22. – С. 107–182.

11. Fleisher, B. Human capital, economic growth, and regional inequality in China / B. Fleisher, H. Li, M. Q. Zhao // Journal of Development Economics. – 2010. – № 92. – С. 215–231.

12. Ma, G. Efficacy of China’s Capital Controls: Evidence from Price and Flow Data / G. Ma, R. N. McCauley // Pacific Economic Review. – 2008. – № 13. – С. 104–123.

13. Whalley, J. Are Offshore RMB Arrangements the Basis for a Long-term Exchange Rate System without Convertibility? / J. Whalley, H. Chen // China and World Economy. – 2013. – № 21. – С. 26–46.

УДК 338.001.36

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР ПРИНЯТИЯ ПРАВИЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

ASSESSMENT OF THE INTELLECTUAL POTENTIAL OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS AS A FACTOR IN MAKING THE RIGHT MANAGEMENT DECISION

Дворкин Даниил Александрович

аспирант
Академии управления при Президенте Республики Беларусь
Dvorkin Daniil, graduate student
Academy of Public Administration under the aegis
of the President of the Republic of Belarus
e-mail: danik-by1@mail.ru

Аннотация. В статье предлагается и обосновывается методика, позволяющая на основе достаточно простых показателей произвести оценку инновационного потенциала промышленной организации. Приводится алгоритм ее использования и показательная оценка потенциала условной промышленной организации.

Ключевые слова. Стимулирование инновационной активности, развитие предпринимательства, улучшение инвестиционного климата, розничная торговля, финансовая и экономическая безопасность.

Annotation. The article proposes and substantiates a technique that allows, based on fairly simple indicators, to assess the innovative potential of an industrial organization. An algorithm for its use and an indicative assessment of the potential of a conditional industrial organization are presented.

Key words. Stimulation of innovative activity, development of entrepreneurship, improvement of the investment climate, retail, financial and economic security.

Совершенно очевидно, что базовые предприятия машиностроения в современных условиях не могут стать высокотехнологичными производствами по многим причинам: значительное отставание от мировых технологий, отсутствие достаточного количества инвестиций, не соответствующая высокотехнологичному уровню квалификация трудовых ресурсов на этих предприятиях, раздел мировых рынков. В этой связи и задача такая не должна ставиться. В соответствии со Стандартной международной торговой классификацией – Standard International Trade Classification-SITS – есть высокотехнологичные производства и сферы деятельности по определению. Это – биотехнологии; оптоэлектроника; компьютеры и телекоммуникации; электроника; производства, связанные с компьютеризацией; разработка новых материалов; авиационная и ракетно-космическая промышленность; производство оружия и военной техники; ядерные технологии [1].

Такие высокотехнологичные производства есть в Республике Беларусь, и они развиваются. Но большинство производств в нашей экономике – традиционного типа, их сложно в сложившихся условиях сделать высокотехнологичными, да и вряд ли нужно. Сегодня одна из важнейших задач в том, чтобы сделать их современными и конкурентоспособными на той базе, которая есть и которую нужно развить, обновить с учетом их потенциала. Производства разные по уровню развития, по состоянию материальной базы, по участию в мировом разделении труда. Поэтому важно определить их возможности как потенциального объекта привлечения и использования инвестиций. Методической основы для этого сейчас нет. Предлагаемая ниже методика позволяет оценить уровень интеллектуального потенциала промышленной организации, как основы для принятия множества решений по повышению экономической и социальной ее эффективности.

Цель данной методики не в том, чтобы на основе специальных исследований и определения набора исчерпывающих показателей максимально точно оценить размер интеллектуального капитала организации. Для этого проводятся специальные исследования, результаты которых опубликованы и получили мировое звучание. Например, в работе [2] на основе изучения 25 компаний из Австрии, Дании, Германии, Индии, Италии, Испании, Швеции и Великобритании для отображения карты интеллектуального капитала компании установлено 33 категории и 192 показателя.

Эти показатели классифицированы по четырем основным группам:

– человеческий капитал (11 категорий и 81 показатель),

– капитал отношений (9 категорий и 47 показателей),

– структурный капитал (12 категорий и 61 показатель),

– окружающая среда (1 категория и 3 показателя).

В нашем случае задача определения размера интеллектуального капитала не ставилась и специальных социологических исследований для этого не проводилось. Информационной базой для данной методики послужили официальные данные Национального статистического комитета нашей страны. Поэтому авторская задача скорее созвучна правилу, изложенному в работе [3]: «Если на предприятии уже принята какая-то система измерения показателей работы, следует оценить ее на основе определения типов информации, которые отслеживаются и контролируются в настоящий момент. Результаты измерений должны допускать легкость в интерпретации и быть понятны каждому» [3,с 231].

Интеллектуальный потенциал в данном исследовании – интегрированная характеристика предприятия, позволяющая дать оценку уровню развития предприятия на предмет его готовности к восприятию техники и технологий более высокого уровня по сравнению с имеющимся. Это социотехнический аргумент для новых и серьезных качественных изменений на уровне конкретного предприятия или комплекса предприятий. Он является основой для рейтинга совокупности рыночных субъектов и вариантов выбора для каких-то потенциальных инвестиционных решений.

И все же полученные количественные параметры интеллектуального потенциала могут считаться идентичными понятию «интеллектуального капитала». Хотя здесь это и не является предметом научного внимания. Авторское понимание интеллектуального потенциала не расходится с тем распространенным мнением, что он включает в себя человеческий капитал, структурный капитал и потребительский капитал [4,5,6,7]. Выделенные в данной работе три составляющие, в принципе, не расходятся с такой классификацией. Применение данной методики, в конечном итоге, позволяет увеличивать рыночную стоимость организации промышленности, что можно считать важнейшей количественной характеристикой деятельности любой структуры рыночного типа, к числу которых относится любая организация промышленности [5,8,9].

В данном случае под интеллектуальным потенциалом промышленной организации нужно понимать единство человеческого, технико-технологического, продуктового, а также информационного факторов производства, позволяющее получать реальные преимущества перед конкурентами на рынке. Таким образом, интеллектуальный потенциал это реальные и возможные рыночные преимущества. Как интегрированное понятие интеллектуальный потенциал имеет следующие свойства и особенности.

1. Интеллектуальный потенциал как реальная и возможная характеристика промышленной организации может быть основой для высокотехнологичного производства, но не является достаточным условием для этого.

2. Интеллектуальный потенциал, его уровень и структура являются необходимым и достаточным условием для формирования конкурентных преимуществ, не обязательно связанных с высокими технологиями.

3. Интеллектуальное производство не всегда высокотехнологичное производство.

4.Высокий интеллектуальный потенциал является необходимым условием для высокотехнологичного производства в соответствующих отраслях.

Таблица 1. – Стандартизированная матрица для оценки уровня интеллектуального потенциала промышленных организаций

Параметры потенциала		Качество параметра				
		Очень высокое	Высокое	Среднее	Удовлетворительное	Низкое
		5 баллов	4 балла	3 балла	2 балла	1 балл
1.	**Человеческий фактор**					
	Доля персонала с высшим образованием, %					
	- до 500 чел. работающих	св.50	21-50	11-20	5-10	меньше 5
	- 500-1500 чел. работающих	св.20	15-20	11-14	5-10	меньше 5
	– св.1500 чел. Работающих	св.15	10-15	8-9	5-7	меньше 5
2.	Доля работников, использующих ПК в своей работе, %	81-100	50-80	20-49	10-19	меньше 10
3.	Отношение среднемесячной з/платы к среднеотраслевой	Более чем в 5 раз выше	В 2-5 раз выше	1-2 раза	70-100 %	Меньше 70 %
4.	Средний возраст персонала	меньше 30	30-40	41-45	46-50	больше 50
5.	Уд. вес персонала, занятого всеми формами учебы, в общем количестве,%	св.20	15-20	10-14	5-9	до 5
6.	Показатель общего оборота персонала (количество выбывших и принятых к среднесписочной численности),%	до 5	5-10	11-20	21-30	св.30
	Технико-технологический фактор					
1.	Средний возраст парка оборудования, машин, механизмов и приборов, лет	до 5	5-10	11-15	16-25	св.25
2.	Степень износа основных средств,%	до 10	10-15	16-30	31-50	св.50
3.	Коэффициент обновления основных средств, %	св.10	7-10	5-6,9	3-4,9	до 3
4.	Затраты на технологические инновации к объему производства,%	св. 15	10-15	5-9	2-4,9	до 2
5.	Доля инвестиций в машины и оборудование, направленных на реконструкцию и модернизацию,%	св.60	40-60	30-39	15-29	до 15
6.	Число патентных заявок на изобретения, поданных в организации, в расчете на 1000 человек работающих	св.5	3-5	1-2,9	0,2-0,9	до 0,2
	Продуктовый фактор					
1.	Доля инновационной продукции в отгруженной продукции,%	св.60	30-60	15-29	5-14	до 5
2.	Отношение экспорта к импорту,%	св.150	130-150	100-129	90-99	до 90
3.	Степень обновления ассортимента выпускаемых продуктов (услуг),%	св.30	20-29	10-19	5-9	до 5
4.	Доля экспорта в объеме производства,%	св.50	30-50	15-29	5-14	до 5
5.	Продуктовая концентрация экспорта (асимметрия),%	до 10	10-20	21-30	31-40	св.40
6.	Территориальная концентрация (асимметрия) экспорта,%	до 20	21-30	31-40	41-50	св.50

Логика предлагаемой методики оценки в том, интеллектуальный потенциал как интегрированная характеристика промышленной организации является результатом взаимодействия трех факторов, которые имеют измеримые параметры.

1. Человеческий фактор, как основа интеллектуального потенциала, - первопричина и катализатор любой деятельности. Уровень инновационности работников, их мотивации, интеллек-

та, профессиональной культуры и ответственности представляют собой начало для любой социально значимой и продуктивной модели поведения. Количественными параметрами для оценки развития человеческого фактора в промышленной организации выбраны: доля персонала с высшим образованием, доля работников, использующих персональные компьютеры в своей работе, отношение среднемесячной заработной платы данной организации к среднеотраслевой, удельный вес персонала, занятого всеми формами учебы, в общем количестве работающих, показатель общего оборота персонала, т.е. количество выбывших и принятых в течение года, например, к среднесписочной численности за этот период.

2. Технико-технологический фактор – инструментальный способ реализации и воплощения человеческого фактора в реальное производство. Уровень развития данной составляющей – это и результат, и средство получения конечных продуктов для данного производства. Наиболее значимыми характеристиками, имеющими официальное количественное измерение являются следующие: средний возраст парка оборудования, машин, механизмов и приборов, степень износа основных средств, коэффициент обновления основных средств, затраты на технологические инновации относительно объема производства, доля инвестиций в машины и оборудование, направленных на реконструкцию и модернизацию и число патентных заявок на изобретения, поданных в организации, в расчете на 1000 человек работающих.

3. Продуктовый фактор – есть результат применения человеком техники и технологий, и является результирующей характеристикой интеллектуального потенциала. Это товары и услуги на рынке. Применительно к этому фактору показателями уровня интеллектуального потенциала в данной методике оценки могут быть: доля инновационной продукции в отгруженной продукции, отношение экспорта к импорту, степень обновления ассортимента выпускаемых продуктов (услуг), доля экспорта в объеме производства, продуктовая концентрация (асимметрия) экспорта, территориальная концентрация (асимметрия) экспорта. Высокой степенью новизны предлагаемой модели является включение в критерии оценки параметров, характеризующих симметричность территориального и продуктового экспорта. В данном случае под симметричностью экспорта равномерность его распределения по экспортируемым продуктам и по странам. Совершенно очевидно, что при монопродуктовом и монострановом экспорте организация и национальная экономика в целом становятся уязвимыми и зависимыми. Поэтому одним из критериев интеллектуального потенциала должна быть территориальная рассредоточенность и продуктовая дифференциация экспорта. Это повышает устойчивость экономики и делает ее менее зависимой от других экономик и продуктового моноэкспорта.

При построении стандартизированной матрицы для оценки уровня интеллектуального потенциала промышленных организаций очень важным является установление количественной градации значений каждого из приведенных 18 показателей: от минимального до максимального значения. В какой-то степени было бы логичным для установления шкал оценки брать вариативные шкалы лучших мировых корпораций, с наибольшим интеллектуальным потенциалом. Однако выборочное сравнение некоторых из них с отечественной практикой показало очень большой разрыв в фактических значениях. Поэтому при построении шкал значений по 18 показателям в табл.1 взяты медианные их значения по организациям промышленности Республики Беларусь. Например, шкала значений доли экспорта в объеме производства строилась из того, что в последние пять лет среднее значение этого показателя по организациям промышленности было равно 15-20 %. Среднее число патентных заявок, поданных в организации на изобретения, в расчете на 1000 человек работающих, колебалось по всем сферам деятельности в диапазоне 1-2.

Таким образом, уровень интеллектуального потенциала промышленной организации предлагается оценить по трем факторам (человеческий, технико-технологический и продуктовый), каждый из которых имеет шесть параметрических характеристик с конкретным количественным измерением (всего 18). Получаемый в результате применения методики показатель является оценочным параметром готовности промышленной организации к более глубоким преобразованиям вплоть до применения высоких технологий.

Порядок получения показателя интеллектуального потенциала состоит в соблюдении следующего алгоритма.

1. Устанавливается количественное значение каждого из 18 показателей, приведенных в таблице 1. Оно или рассчитывается на основе статистической отчетности по организации, или берется в готовом виде из соответствующих форм статистической отчетности.

2. Определяется ячейка показателя в стандартизированной матрице и соответствующее количество баллов: от 1 до 5.

3. Установленное количество балльных оценок заносится в корпоративную матрицу по конкретному предприятию и рассчитывается среднее значение по каждому фактору интеллектуального потенциала, а также в целом по организации.

Таблица 2. – Корпоративная (организационная) матрица для оценки уровня интеллектуального потенциала конкретного предприятия «ОАО «Абсолют» (условное)

№пп	Параметры потенциала	значение параметра	в баллах
I.	**Человеческий фактор**		**3,3**
1	Доля персонала с высшим образованием, %	24	5
2	Доля работников, использующих ПК в своей работе, %	38	3
3	Отношение среднемесячной з/платы к среднеотраслевой	157	3
4	Средний возраст персонала	46	2
5	Уд. вес персонала, занятого всеми формами учебы, в общем количестве,%	15	4
6	Показатель общего оборота персонала (количество выбывших и принятых к среднесписочной численности),%	11	3
II.	**Технико-технологический фактор**		**3,7**
1	Средний возраст парка оборудования, машин, механизмов и приборов, лет	21	2
2	Степень износа основных средств,%	19,1	3
3	Коэффициент обновления основных средств, %	7,9	4
4	Затраты на технологические инновации к объему производства,%	14,2	4
5	Доля инвестиций в машины и оборудование, направленных на реконструкцию и модернизацию,%	68,9	5
6	Число патентных заявок на изобретения, поданных в организации, в расчете на 1000 человек работающих	3,2	4
III.	**Продуктовый фактор**		**3,5**
1	Доля инновационной продукции в отгруженной продукции,%	65,8	5
2	Отношение экспорта к импорту,%	168,3	5
3	Степень обновления ассортимента выпускаемых продуктов (услуг),%	23	4
4	Доля экспорта в объеме производства,%	95,0	5
5	Продуктовая концентрация экспорта (асимметрия),%	91,2	1
6	Территориальная концентрация (асимметрия) экспорта,%	67,1	1

Полученные данные об уровне развития интеллектуального потенциала позволяет сделать следующие главные выводы. Уровень интеллектуального потенциала данной организации относится к зоне значений от среднего до высокого. Наиболее развитыми являются технико-технологический фактор продуктовый фактор. Причем последний был бы еще выше, если бы не столь очевидная асимметрия экспорта, как продуктовая, так и территориальная. Очевидна проблема диверсификации экспорта и омоложения трудовых ресурсов.

Предложенная методика оценки уровня интеллектуального потенциала отличается следующими особенностями и элементами научной новизны.

1.Преимуществами методики является использование официальных статистических данных, что обеспечивает достоверность получаемых расчетных показателей и более высокую обоснованность по сравнению, например, с социологическими оценками.

2.Методика имеет комплексный характер, т.е. учитывает все стороны проявления интеллектуального потенциала организации – человеческую, технико-технологическую и продуктовую. С другой стороны, с помощью данной методики оценивается процесс превращения челове-

ческого фактора через инструментальный технико-технологический фактор в продуктовый, т.е. результирующий фактор.

3.Это показатели гармонично и сбалансированно представляют интеллектуальный потенциал организации: по шесть наиболее существенных для объекта измерения показателей.

4.Предложенный методический макет в виде стандартизированной матрицы с градуированными значениями каждого из 18 показателей очень технологичен для применения, так как не требует расчета системы индексов и коэффициентов для обеспечения их сравнимости. Фактически каждый из 18 параметров оцениваемой промышленной организации имеет в стандартизированной матрице «свою» достаточно определенную ячейку, соответствующую оценке от 1 до 5 баллов (см. табл. 1). Это проще и быстрее для получения конечных параметров оценки.

5.Полученные на основе методики балльные оценки уровня интеллектуального потенциала позволяют получить рейтинг промышленных организаций по величине этого показателя и связанную с этим инвестиционную привлекательность данных организаций, их успешность на рынке, эффективность менеджмента, качество трудовых ресурсов, конкурентоспособность, качество технико-технологического обеспечения производства.

Литература

1. Иванченко А. Г., Ушаков Д. С. Понятие высокотехнологичной продукции. Анализ российской и зарубежной литературы // Молодой ученый. — 2018. — №17. — С. 178-180. — URL https://moluch.ru/archive/203/49692/ (дата обращения: 25.04.2019).

2. Patricia Ordones de Pablos. Intellectual capital statements: what pioneering firms from Asia and Europe are doing now (InternationalJournal of Knowledge and Learning.-- 2005.-- Vol. 1.-- №3.-- PP. 249-268).

3. Букович У. и Уилльямс Р. «Управление знаниями. Руководство к действию». -- М.: ИНФРА-М., 2002. - 504 с. - (Серия «Менеджмент для лидера»).

4. Киселева В.А., Рязанцева О.В., Аристархов П.В. Интеллектуальный потенциал предприятия как фактор его устойчивого развития. Вестник ЮУрГУ, № 9, 2012. С.128-134

5. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг; пер. с англ. под. ред. А.Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.

6. Малов, В. Модернизация и мобилизация / В. Малов // Всероссийский экономический журнал. – Новосибирск: Наука,2010. – № 7. – С. 184–191.

7. Стюарт, Т. Богатство от ума: деловой бестселлер / Т. Стюарт; пер. с англ. В.А. Ноздриной. – Минск: Парадокс, 1998. – 352 с.

8. Авдейчик О. В., Кравченко В. И., Костюкович Г. А. Интеллектуальное обеспечение инновационной деятельности промышленных предприятий // Научно-инновационная политика в регионах Беларуси : материалы республиканской науч.- практ. конф. Минск: ГУ «БелИСА», 2005.С.56-64

9. Агафонова Н. Г. Интеллектуальный потенциал: сущность, особенности воспроизводства. Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева. 2011 г.№ 10, С.169-173

УДК: 338.22.01

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ И АКТИВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ СОБСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СТРАНЫ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE OPTIMIZATION OF INDUSTRIAL RELATIONS AND THE REVITALIZATION OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS BASED ON THE COUNTRY'S OWN CAPABILITIES

Довгель Евгений Станиславович

соискатель Института экономики НАН Беларуси
Dovgel Evgeni Stanislavovich, Applicant at the Institute of Economics National Academy of Sciences of Belarus,
e-mail: dovg@tut.by

Аннотация. Рассматриваются три главные причины, мешающие развитию Беларуси, и предлагается система мер для активизации экономики страны.

Ключевые слова. Национальная валюта, кредиты, инвестиции, налоги, мотивации работникам, справедливость, конкурентоспособность, прибыль.

Abstract. Three main reasons that hinder the development of Belarus are shown, and a system of measures is proposed for revitalizing the country's economy.

Keywords. National currency, loans, investments, taxes, employee motivation, equity, competitiveness, profit.

Достаточно сравнить размер территории на душу населения, сейсмическую активность территорий государств, богатства их природы и недр, а также современную активность населения, **например, России, Украины или Венесуэлы** с теми, чем располагают более успешные в экономике страны (такие как Лихтенштейн, Швейцария, Исландия, Люксембург, Норвегия, Финляндия, Дания, Швеция, Япония и др.), чтобы убедиться: ни один из объективных факторов не может быть причиной их сегодняшних экономических, социологических и политических проблем.

Условия и Беларуси тоже окажутся вполне достаточными для выхода на высокий уровень жизни населения, если мы устраним главные причины проблем, которые мешают развиваться стране, и оптимизируем производственные отношений в национальной экономике.

I. Три главные причины, мешающие развитию страны:

Первая причина (по нашему мнению ~70% от влияния проблем на результат национальной экономики) – не оптимальность валютно-денежной системы и кредитные схемы финансирования национальной экономики, рождающие в ней рост цен, финансовых долгов и неконкурентоспособность предприятий.

Рисунок 1 – Суть кредитных процессов любого белорусского банка

При выпуске кредитов в экономику Национальным банком с положительной процентной

ставкой, в каждом его кредитном цикле закономерно возникает и недостаток его денег для возврата ему кредитов с процентами. Коммерческие банки еще повышают процентные ставки и ускоряют процессы денежного обращения. И чем больше выпускается кредитов, тем всё больше нужно денег для их возврата кредиторам с процентами. Эта схема рождает долговые кризисы во многих странах мира.

Объем мирового долга к середине 2019 г. достиг 246 трлн долларов. Это рекорд, более чем в три раза превышающий глобальный ВВП – стоимость всех продуктов и услуг на планете [1].

В 2013 г. Председатель Совета управляющих ФРС США Бен Бернанке выносил эту проблему на рассмотрение совета ФРС с образной постановкой вопроса, что при такой схеме эмиссии необходимо разбрасывание денег в стране с вертолетов. Покинув в январе 2014 г. ФРС после восьми лет работы в качестве ее председателя, он предупреждает, что экономика США в 2020 г. «свалится с обрыва» [2].

Проблемы накапливаются и в Беларуси. С 2000 года объем долгов организаций к началу 2019 г. возрос в 181,4 раза и с 2015 г. растет, превышая ВВП страны. Государственный долг Беларуси на 1.01.2019 составил 45 375,4 млн BUN (35,4% к ВВП), в том числе внешний госдолг – 16 894,0 млн долл. США (28,4% к ВВП).

На день принятия Декларации Верховного Совета Беларуси от 27.07.1990 «О государственном суверенитете Республики Беларусь» официальный курс рубля СССР был равен 0,59 рубля за 1 доллар США. С той поры наши деньги обесценились так, что мы отбросили с них уже 8 нулей. В итоге с 1990 по 1.11.2019 г. белорусские деньги с учетом их деноминаций понизились в стоимости к доллару США более чем в 347 миллионов раз (расчет: 2,0517*10*1000*10000 /0,59 = 347 745 762,7).

Социальные опросы показывают, что больше всего население Беларуси беспокоит рост цен. Не случайно. Давайте посчитаем, насколько выросли в стране за время ее суверенитета цены, например, на спички.

В 1990 г. коробок спичек, 60 штук, в Беларуси стоил 1 копейку. В настоящее время коробок спичек, 36 штук, в магазинах г. Минска стоит 6 копеек. С учетом 3-х деноминаций белорусских денег цена спичек в коробке к 2019 году возросла в 1 миллиард раз (расчет: 0,06*10*1000*10000*60/0,01/36 = 1 000 000 000,0).

Рисунок 2 – Вид в математической модели кредитных процессов с положительной кредитной ставкой любого Центробанка

Вследствие сходных проблем ряд государств, таких как Зимбабве, Эквадор, Микронезия,

Сальвадор, Андорра вообще отказались от своей денежной системы, перейдя на иностранную валюту. Тенденции влекут и нас в таком же направлении.

В общей денежной массе Беларуси на 1.11.2019 национальных денег было лишь 38,84%, почти все остальное – депозиты и ценные бумаги банков в иностранной валюте. Экспортируя товары и услуги, взамен мы ввозим в большей мере только цифры на валютные счета для их накопления в национальной денежной системе. Миллиарды долларов накоплены еще и в наличных деньгах населения.

Согласно годовым отчетам, представленным на сайте Нацбанка Республики Беларусь, его деятельность давно является убыточной. Собственный капитал Нацбанка в 2011 году стал отрицательным и уже 9-й год увеличивает отрицательное значение. [3].

Согласно балансу Нацбанка на 1.01.2019 накопленный убыток от его деятельности (12,01 млрд руб.) в 3,2 раза больше всей суммы его денежных средств в обращении (3,77 млрд руб.). При этом минус собственного капитала Нацбанка (–8,58 млрд руб.), превысил по модульному значению его последний утвержденный уставный фонд в 343 раза, составив минус –47,1% к итоговой сумме баланса Нацбанка.

Рисунок 3 – Соотношение важнейших показателей бухгалтерского баланса Национального банка Республики Беларусь на 01.01.2019 и их динамика в процентах за год

С таким балансом единственно возможным методом для удержания курса национальных денег от резких снижений, которые имели место ранее, оказывается лишь создание острого дефицита их в экономике страны буквально по принципу: ”No money, no inflation” (Нет денег, нет инфляции). Именно эту «теорию» и применяет последние годы наш Нацбанк, со ссылкой на своем сайте на английский источник этой «премудрости».

Вся сумма белорусских денег, выпущенных Нацбанком в обращение, согласно его балансу на 1.01.2019 составляет 3,77 млрд бел. рублей. Это всего лишь 1,75 млрд USD по курсу Нацбанка на отчетную дату, что в 17 раз меньше оценочной стоимости лишь одного такого белорусского предприятия как «Беларуськалий» и меньше денежных доходов населения страны за один месяц.

И потому главной проблемой большинства белорусских предприятий является рост долгов и острый недостаток средств для финансирования текущей деятельности и для развития производств. Основным методом решения этой проблемы в Беларуси, как и во всех странах СНГ, практикуется кредитование. Причем стоимость наших кредитов для отечественных производителей оказывается существенно выше, чем у зарубежных конкурентов и выше, чем в большинстве стран – членов ЕврАзЭс.

И все же главное в том, что в мире активно применяется принципиально иная схема финансирования производств – без использования кредитов, путем создания акционерных обществ, привлекающих инвестиции в обмен на акции.

Расчеты на математических моделях сопоставления кредитных и акционерных вариантов

бизнес-планов по реализации одних и тех же коммерческих идей наглядно показывают, что финансовая затратность на единицу продукции у предприятий, привлекающих финансовые ресурсы по инвестиционным схемам, оказывается в разы ниже, чем у конкурентов, использующих кредиты.

Кредитные схемы финансирования даже при нулевых и отрицательных кредитных ставках, значительно повышают цену продукции размером основного долга, и этим значительно снижают конкурентоспособность кредитуемых предприятий. Поэтому в странах с высокой конкурентоспособностью экономик (Япония, Китай, Швейцария и др.) давно доминирует принципиально иная схема финансирования производств: путем создания акционерных обществ, привлекающих деньги в виде инвестиций (не кредитов!) в обмен на акции. При таких схемах финансирования у производителей не возникает не только процентного, но и вообще никакого долга в цене продукции.

Рисунок 4 – Влияние методов финансирования бизнес-проектов на цену и конкурентоспособность продукции

В Японии крупные компании финансируются банками по акционерной схеме, а мелкие – в форме компаний с ограниченной ответственностью [4. С.107 – 108]. Вследствие этого у данной страны и проявился эффект известного в мире японского «экономического чуда».

Закономерно и то, что публичные акционерные компании еще в 2013 г. поставили мировой рекорд: выплатили акционерам более 1 трлн долларов ($1,03 трлн, что на 40% превышает показатель кризисного 2009 г., когда акционеры в виде дивидендов получили $717,2 млрд). В среднем показатель в течение этих лет показал рост на 9,4%. Причем самый большой объем дивидендов выплачивали китайские компании. За период 2009-2013 гг. в США показатель вырос на 49%, в еврозоне - на 8% [5].

При этом центральные банки развитых стран не только выдают кредиты банкам для созда-

ния акционерных обществ под низкие, нулевые и отрицательные процентные ставки. Они давно и сами являются крупнейшими среди мировых инвесторов, управляют инвестиционными фондами.

Все это означает, что «кредитная эра» в развитии средств производства в мире уже заканчивается, но экономисты и финансисты в странах СНГ этого пока не замечают. Акционирование госпредприятий в странах СНГ проводилось за приватизационные чеки, а также как метод приватизации госсобственности, при котором деньги инвесторов поступают не в предприятия, а в госбюджет. Предприятия от таких форм акционирования не получают средств, и финансируются далее по кредитным схемам. Причем в дополнение к кредитным долгам у них возникают еще и финансовые обязательства перед акционерами.

Главной стратегией Беларуси, как и других стран СНГ, является курс на привлечение иностранных инвестиций, при котором лучшие национальные бизнес-проекты предлагаются зарубежным инвесторам. На открытии инвестиционного форума в Люксембурге 28.10.2017 премьер-министр Беларуси А.В. Кобяков, зазывая инвесторов, сообщил, что иностранный бизнес создал в Беларуси уже почти шесть тысяч предприятий, заработав за 2016 год более миллиарда долларов прибыли. В стране пока еще и не мыслят о создании своей (как, например, в Японии, Швейцарии, Дании, Швеции, Норвегии и др. развитых странах) национальной денежно-инвестиционной системы.

Вторая причина (~20% от общего влияния проблем на результат национальной экономики) – несовершенство налоговой системы, дополнительно снижающей конкурентоспособность национальных предприятий;

Существующие в Беларуси налоги, взносы, сборы с производителей включаются в цену покупаемого сырья (например, входной НДС), в себестоимость, в цену продукции и в надбавки к ней, что дополнительно снижает конкурентоспособность белорусских товаров на рынках. Причем значительная часть налогов изымается у предприятий еще и до реализации ими своей продукции.

В Китае и Японии, например, такие налоги значительно ниже. В США же основные налоги (федеральные) выплачиваются, из прибыли, что дает их предприятиям и в этом преимущество на рынках. При анализе нижеприведенной схемы (рис. 5) становится очевидной невозможность прибыльной продажи белорусских товаров там, где конкуренты имеют системы налогов, выплачиваемых из прибыли.

Рисунок 5 – Влияние налогов на конкурентоспособность продукции

Третья причина (~10% от влияния проблем на результат национальной экономики) – несовершенство производственных отношений в предприятиях, не позволяющих создания высоких мотиваций их работникам к эффективному труду и заинтересованному сотворчеству по развитию средств производства.

Развитие средств производства и технологий, их цифровизация, активно изменяют экономику, требуя все большей инициативности и творчества от персонала предприятий. Это явление, затрагивает практически все сектора экономики, изменяя характер труда, требуя высоких мотиваций для работников.

Персонал успешных предприятий в развитых странах активно участвует в бизнесе, прибыли, собственности и заинтересованно – в контроле деятельности акционерных обществ. Зарабатывать акции национальных предприятий, развивать производства, работникам предприятий и населению в этих странах значительно выгоднее, чем хранить дома или на банковских счетах любую валюту.

У нас же в Беларуси участие работников в акционировании, прибыли и инвестировании в развитие предприятий, на которых они работают, сегодня полностью блокировано налоговой системой, а покупка акций предприятий населением подавляется убыточностью национальных предприятий и высокими процентами по депозитным вкладам денег в банки.

Рисунок 6 – Схема производственных отношений на предприятиях в странах СНГ и в Беларуси в настоящее время

Приведенный выше анализ дает основание утверждать, что почти все проблемные явления в нашей экономике является следствием совокупного влиянии трех выше показанных причин. И они особенно негативно скажутся на нашей экономике, если до предстоящего вступления Беларуси в ВТО мы не исправим положение по всем вышепоказанным проблемным составляющим.

II. Предложение системы мер по активизации экономики страны на ее собственных возможностях

Чтобы обеспечить в Беларуси оптимальную эффективность национальных предприятий, стабильность цен, рост ВВП и национального дохода, бездефицитный госбюджет и устойчивый рост уровня жизни людей в стране, **ПРЕДЛАГАЕТСЯ**:

1. В законодательном порядке подчинить Национальный банк (далее – Госбанк) Правительству своей страны (японский, норвежский и английский варианты) с возложением на Правительство также и всей полноты ответственности за состояние национальной денежной системы.

2. Правительству страны с получением полномочий:

2.1. В целях оздоровления и укрепления баланса Госбанка наделить его государственным капиталом, чтобы он мог надежно гарантировать и обеспечивать стабильность национального рубля, не прибегая к зарубежным займам. Наиболее рациональным вариантом для Беларуси будет применить для этого норвежский вариант – передать Госкомитет по имуществу в ведение Госбанка в статусе фонда и его активы использовать как государственный капитал, гарантирующий надежность и свободную конвертируемость национальной валюты;

2.2. Преобразовать Госбанк из кредитора в главного национального инвестора (выпускать национальные деньги в обращение, в основном, обменом на акции и другие ценные бумаги наиболее эффективных бизнес-проектов). Принять меры по активному развитию в стране рынка ценных бумаг, методов оценки коммерческих рисков и государственному страхованию национальных инвестиционных проектов;

2.3. Оптимизировать национальную валютно-денежную систему как самодостаточный источник валютных инвестиций в экономику страны, приглашая иностранцев инвестировать в страну не деньги (которых в стране станет достаточно), а ноу-хау, технологии, рациональные идеи;

2.4. С учетом возможностей, уже открытых Указами Президента Республики Беларусь: от 24.05.18 г. № 200 «О реструктуризации задолженности и прекращении обязательств» и от 2.10.18 №399 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных организаций», осуществить реструктуризацию долгов предприятий в их акции. Акциями **оздоровленных предприятий** произвести расчеты с кредиторами.

2.5. В дальнейшем бизнес-проекты по созданию и развитию крупных производств и всех экспортоориентированных производств финансировать только по инвестиционным схемам. При этом лучшие бизнес-проекты предоставлять не иностранным инвесторам, а Госбанку страны (через фонд госимущества) для инвестирования оздоровленной, стабильной и свободно конвертируемой национальной валютой. Экспертами и гарантами таких бизнес-проектов должны выступать Национальная академия наук, отраслевые и региональные органы госуправления и страховые компании страны.

В результате акции лучших бизнес-проектов будут становиться 100-процентным обеспечением национальных денег, возникающим в балансе Госбанка в момент их выпуска в инвестирование, возрастающим в дальнейшем и приносящим государству высокую прибыль.

При этом Госбанк получит возможность эффективно управлять курсом национальных денег: при необходимости продажами части акций ***за белорусские рубли*** (и со льготой для работников) увеличивать объем товарной массы на рынке с соответствующим изъятием этими продажами части рублей из обращения;

2.6. Оптимизировать налоговую систему так, чтобы она стала не фискальным, а направляющим и регулирующим государственным инструментом по дополнительной оптимизации и активизации национального производства, максимизации конкурентоспособности национальных производителей на рынках. И при этом, ***в дополнение к доходам государства от денежных госинвестиций*** – надежной гарантией бездефицитности государственного бюджета;

2.7. Создать во всех отраслях национальной экономики:

- условия высоких ***справедливых*** мотиваций работникам к эффективному труду и заинтересованной вовлеченности персонала в процессы повышения эффективности всех производств и предприятий, их развития;
- условия для хозрасчетного взаимодействия подразделений внутри крупных производств, как малых предприятий, с оптимальной выгодой для государства, других акционеров и каждого из работников.

При комплексной реализации предлагаемой системы мер (детальное ее обоснование может быть представлено по каждому из приведенных здесь положений) экономика страны быстро повысит конкурентоспособность и объемы производства, эффективность экспорта и увеличит национальный доход. При этом вся создаваемая стоимость и прибыль станут доставаться национальным предпринимателям, инвесторам, работникам и государству.

Госбанк, как главный национальный инвестор, станет получать высокую прибыль для укреп-

ления своих активов и резервов, отчисляя ее избыток в госбюджет. С получением полной обеспеченности в балансе Госбанка национальная валюта ***станет надежно более выгодной для всех в стране***, чем иностранная. Вследствие этого иностранная валюта из накоплений ее обладателей станет активно продаваться Госбанку за национальную валюту. В распоряжение государства поступит вся иностранная валюта из накоплений населения, организаций и банков на десятки миллиардов долларов.

Беларусь сможет в течение года выйти на рекордные темпы экономического роста и как де-юре центр СНГ (ст. 14 Соглашения «О создании Содружества Независимых Государств» от 8 декабря 1991 г.) теоретическим обоснованием и своим примером наглядно показать государствам СНГ наилучший путь к устойчивому бескризисному и справедливому развитию.

Обоснование всех положений вышеизложенной концепции с высокой степенью детальности и наглядности представлено на http://dovgel.com. В том числе и в форме видеозаписи доклада «**Оптимальная стратегия по достижению целей страны в области устойчивого развития как Национальная идея Беларуси**», http://dovgel.com/vnib.htm, – 1 ч. 17 минут.

Литература

1. РИА НОВОСТИ. Бомба вот-вот взорвется: глобальный долг достиг 246 трлн долларов, https://ria.ru/20190802/1557059211.html (20.11.2019)

2. Бен Бернанке: В 2020 году экономика США свалится с обрыва http://worldcrisis.ru/crisis/3071407?utm_source=subscr&utm_medium=mail&utm_campaign=best (20.11.2019).

3. Отчет Национального банка за 2018 год, http://www.nbrb.by/Publications/report/report2018.pdf (20.11.2019).

4. Япония/ Отв. ред.: Войтоловский Г.К. и Дийков С.А. / – Москва: Международные отношения, 1990. – 160 с.

5. Объем дивидендов в мире впервые превысил $1 триллион, https://www.vestifinance.ru/articles/39816 (20.11.2019).

УДК 347.73

РЕГУЛЯТИВНЫЕ ПЕСОЧНИЦЫ: МЕХАНИЗМ РАБОТЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

REGULATORY SANDBOXES: MECHANISM OF WORK, PROBLEMS AND PROSPECTS

Дорожкин Сергей Юрьевич

старший научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси
Sergei DOROZCHKIN, senior researcher, Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus

Аннотация. Недавние технологические изменения стимулировали развитие финансовых технологий (финтех). Финансовые регуляторы стремятся сбалансировать достижение финансовой стабильности и защиты потребителей с продвижением инноваций. В статье рассматривается применение механизма регулятивных песочниц и связанные с этим проблемы.

Ключевые слова. Финансовые технологии; регулятивная песочница, инновации

Abstract. Recent technological changes spurred the development of financial technologies (FinTech). Financial regulators seek to balance objectives of financial stability and consumer protection with promoting innovation. The article deals with implementation of mechanism of regulatory sandboxes and related problems.

Keywords. Financial technology (FinTech); regulatory sandbox; innovation

В последнее время в мире появилось ряд механизмов, способствующих созданию особых правовых условий для развития предпринимательства и инноваций, в том числе так называемые «регулятивные песочницы». *Регулятивную песочницу (regulatory sandbox)* можно определить как среду с контролируемыми параметрами, позволяющую частным фирмам под надзором регулятора безопасно испытывать инновации в облегченных условиях и ограниченных масштабах [1] Термин «песочница» и сам принципиальный подход позаимствованы из практики программирования и проведения клинических испытаний медицинских препаратов. В разных странах они называются регулятивными площадками, экспериментальными правовыми платформами (ЭРП) или режимами, регулятивными лабораториями или лабораториями инноваций.

«Песочницы» изначально создавались для оперативного тестирования новых правовых институтов и положений в сфере *финансовых технологий (финтеха)*. В широком смысле финтех это - деятельность по осуществлению высокотехнологичных финансовых инноваций, результатом которой могут быть новые модели ведения бизнеса, процессы или продукты [2]. Облегченные условия заключаются в отмене отдельных запретов или обязательных требований, которые не позволяют протестировать инновацию на практике или делают такое тестирование невыгодным. Регулятивные песочницы находятся в ведении органа, осуществляющего регулирование той или иной отрасли.

Участники платформ могут попадать в сферу ответственности нескольких регулирующих органов, отсюда возможность функционирования «песочниц» под эгидой нескольких регуляторов или иная форма согласования регулятивных подходов. К примеру, в Гонконге создан единый входной пункт для проведения испытаний на площадках трёх регулирующих органов [3].

Впервые концепцию «регулятивной песочницы» в ноябре 2015 г. предложило Управление по надзору за оказанием финансовых услуг потребителям Великобритании (Financial Conduct Authority, FCA), сам процесс тестирования начался в следующем году. Участниками «песочницы» могли стать как лицензированные компании, так и фирмы, которые пока не получили разрешение на осуществление финансовой деятельности (им предоставляется временная ограниченная лицензия). Продукт или услуга должны быть связаны с финансовыми услугами, либо предоставляться иным участникам финансового рынка [4]. Регулятивная песочница FCA стала прототипом большинства экспериментальных площадок в области финансовых технологий, в настоящее время действующих или планируемых более чем в 50 странах. В таблице 1 приведены сведения из доклада специального представителя Генерального секретаря ООН (UNSGSA) по расширению доступа к финансовым услугам по результатам опроса более 60 регулирующих органов разных стран.

Таблица 1 – Регулятивные песочницы в сфере финансовых технологий (по состоянию на февраль 2019 г.)

Действующие	Планируется открытие	Обсуждается создание
Абу-Даби, Австралия, Бахрейн, Бруней, Великобритания, Венгрия, Гонконг, Дания, Дубай, Индия, Индонезия, Иордания, Казахстан, Канада, Литва, Маврикий, Малайзия, Мозамбик, Нигерия, Нидерланды, Польша, Россия, Саудовская Аравия, Сингапур, США, Сьерра-Леоне, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Швейцария, Япония	Бермудские острова, Бразилия, Индия, Индонезия, Испания, Кения, Мексика, Норвегия, Ямайка	ЕС, Израиль, Китай, Мальта, Уганда, Фиджи, Шри-Ланка, Южная Корея

Источник: UNSGSA [5]

Механизм «песочниц» применяется и в других отраслях. Например, в Сингапуре помимо сферы финансовых технологий они действуют в здравоохранении, энергетике, в области транспорта и в сегменте экологических услуг (уборки мусора и управления отходами).

Энтузиазм в отношении регулятивных платформ разделяют не все. Федеральное управление финансового надзора Германии (BaFin) указывает, что регулятивные песочницы не вписываются в деловую практику и структуру законодательства страны. За развитие инноваций в цифровой сфере отвечает Федеральное министерство экономики и энергетики (BMWi) и традиционно ими занимаются научно-исследовательские организации. BaFin в качестве регулятора ведёт надзор за соблюдением зарегистрированными фирмами банковского, инвестиционного и страхового законодательства и если надо предупреждает о рискованности использования различных продуктов, услуг и технологий, как это было сделано в отношении криптовалют и ICO [6]. Аналогичную позицию занимает Управление надзора за операциями финансового рынка (AMF) во Франции.

Важными предпосылками для создания «песочниц» является наличие среди законодательно закрепленных функций регуляторов финансового рынка задачи «продвижения инноваций» и предоставление им права на установление экспериментальных правовых режимов. В противном случае потребуется громоздкий процесс внесение многочисленных изменений в законодательство.

Общими чертами регулирования являются:

существующие «песочницы» охватывают банковское дело, инвестиционную деятельность и страхование;

в них могут участвовать компании, закрепившиеся на финансовых рынках, новые участники рынка, фирмы-поставщики технологий;

для испытания должны предоставляться инновационные продукты и услуги.

Процесс создания и деятельность «песочниц» состоит из нескольких этапов:

1. Регулятор, исходя из своих полномочий, принимает решение о создании специального регулятивного режима, которое размещается на его сайте в Интернете, определяет его цели и осуществляет полный контроль от приема заявки и консультирования, до момента предоставления отчетности по завершению проекта и завершения тестирования.

2. Для определения тематики и обеспечения прозрачности деятельности экспериментальных платформ проводятся публичные консультации. Могут обсуждаться не только предложения регулятора, но и другие продукты и услуги в зоне его ответственности, которые могут стать темой отдельного эксперимента.

3. Действующий или потенциальный участник финансового рынка подает заявку на участие в тестировании. Примерный комплект заявительных документов может включать:

заполненную форму заявки;

бизнес-план;

свидетельство о регистрации;

сведения о руководстве предприятия.

Заявка на пилотирование финансового сервиса (технологии) может включать:

–описание продукта (услуги, технологии) и сфер его применения;

–предполагаемый масштаб испытаний (целевая группа участников финансового рынка, объём операций, сроки);

–схему бизнес-процесса предоставления (применения) финансового сервиса (технологии) и сценарии его предоставления;

–указание ключевых отличий от имеющихся на финансовом рынке аналогов;

–потенциальные преимущества продукта (услуги, технологии) в части доступности, качества и стоимости для участников финансового рынка.

–описание потенциальных рисков и способов их снижения;

–влияние продукта (услуги, технологии) на сегмент рынка в котором он предоставляется;

–план внедрения и его этапы;

–предполагаемые регулятивные барьеры;

–сценарий испытаний и ожидаемые результаты;

–информация о наличии разработанного прототипа либо его основного компонента [7].

3. Регулятор рассматривает заявку на предмет ее соответствия оговоренным в заявке критериям допуска, срок рассмотрения может достигать 6 месяцев.

4. В случае положительного решения, регулятор совместно с заявителем вырабатывают параметры тестирования, включающие различные ограничения и перечень нормативных требований, которые могут не соблюдаться (или частично соблюдаться) заявителем в ходе тестирования.

5. После согласования параметров, участник начинает предоставлять свой продукт или услугу в соответствии с установленными ограничениями.

Основные требования к участнику в ходе эксперимента:

–обеспечение мер по защите клиентов;

– использование системы управления рисками;

–раскрытие информации для клиента (ограничения и условия использования услуг, уведомление о тестировании);

– применение надлежащих процедур в отношении отмывания денег и финансирования терроризма.

6. По итогам тестирования участник готовит отчет, обычно представляемый не ранее чем через 30 дней после истечения периода тестирования. Он может включать:

основные результаты и показатели эффективности в сравнении с согласованными показателями результативности теста и выводы;

описание всех инцидентов и реагирования на жалобы клиентов;

извлеченные уроки в случае неудачи.

Отчеты утверждаются руководителем предприятия, в случае совместного тестирования всеми партнерами.

К основным задачам «песочниц» относят:

–тестирование инновационных продуктов (услуг, технологий) без нарушения законодательства;

–анализ рисков и разработка подходов к их снижению;

–определение целесообразности внедрения инноваций и при необходимости создание соответствующего правового поля [6].

Инновации, применительно к регулятивным песочницам, обычно определяются как применение новых цифровых технологий или творческое использование традиционных [8].

Кембриджский центр альтернативного финансирования указывает на *потенциальные выгоды* для финансовых рынков от внедрения «песочниц»:

–создание национального стандарта для продвижения инноваций;

–сокращение времени выхода на рынок инноваций и связанных с этим затрат;

–улучшение доступа инновационных фирм к финансовым ресурсам за счет снижения регулятивной неопределенности;

–помощь фирмам в управлении регуляторными рисками при тестировании инноваций;

–стимулирование взаимовыгодного партнерства между начинающими и крупными фирмами в рамках экспериментальной платформы [9].

Сроки пребывания в «песочнице» варьируются от 6 месяцев в Великобритании до 2 лет в Абу-Даби и в случае необходимости могут продлеваться.

В Гонконге и Швейцарии в них могут участвовать только зарегистрированные финансовые учреждения, действующие самостоятельно или в партнерстве с финтех компаниями. Австралийской комиссией по ценным бумагам и инвестициям (Australian Securities and Investments Commission, ASIC) для участников установлены следующие ограничения:

–число клиентов – физических лиц не должно превышать 100, число юридических лиц неограниченно;

–максимальный уровень ответственности перед каждым клиентом - физическим лицом, которому предоставляются тестируемые услуги по депозитным продуктам, ценным бумагам,

государственным облигациям и платёжным продуктам не должен превышать 10 тыс. австр. долл.;

–объём контракта, по которому предоставляется тестируемая услуга, не должен превышать 25 тыс. австр. долл.;

–размер ответственности одного субъекта испытаний перед всеми клиентами не должен превышать 5 млн австр. долл. [10].

В рамках швейцарской программы «Пространство для инноваций» (Innovationsraum) финтех фирме не надо получать лицензию если она остается в пределах суммы полученных от клиентов депозитов на 1 млн швейцарских франков (число клиентов не ограничено), депозиты не приносят процентный доход и не инвестируются (или используются иным образом для финансирования коммерческой или производственной деятельности). Если депозиты не превышают 100 млн швейцарских франков, фирма может действовать в рамках облегчённой лицензионной схемы.

Рядом регуляторов предусматривается гибкий подход к требованиям к участникам. На площадке FCA предусмотрено применение следующих специальных инструментов:

ограниченная лицензия;

освобождение от соблюдения определённых требований законодательства (*waivers*);

методическое руководство (*individual guidance*);

письма об отсутствии намерений применять принудительные меры (*no enforcement action letters*) [4].

Здесь надо отметить, что за всё время существование песочницы FCA ни разу не применяло, ни освобождение от соблюдения определённых требований законодательства ни письма об отсутствии намерений применять принудительные меры.

Денежно-кредитное управление Сингапура (Monetary Authority of Singapore, MAS) на период тестирования может ослабить требования к:

- обслуживанию активов;
- составу совета директоров;
- кассовой наличности;
- кредитному рейтингу;
- финансовой устойчивости;
- уровню достаточности капитала;
- лицензионным платежам;
- опыту управления;
- минимальной доле оплаченного капитала;
- относительному размеру компании;
- деловой репутации;
- результатам прошлой деятельности.

Неизменными остаются требования в части:

- конфиденциальности сведений о клиентах;
- соответствия деловым и этическим требованиям;
- управления посредниками денежными средствами и активами клиентов;
- предотвращения отмывания денег и финансирования терроризма [11].

По решению регулятора тестирование может досрочно прекращено, если:

- не выполнены цели, результаты и график;
- участник после завершения тестирования не может соответствовать регулятивным требованиям;
- выявлены недостатки испытываемой финансовой услуги, при наличии которых риски для потребителей или финансовой системы превышают выгоды, а дефект не может быть устранен в течение тестирования;
- участник не соблюдает условия тестирования;
- участник сообщил о решении выйти из «песочницы» [10].

После окончания периода испытаний прекращается действие особых условий, если продление их срока не предоставлено регулятором. По завершении теста он принимает решение, разрешить ли внедрение предлагаемого продукта, услуги или решения в более широком масштабе.

Исследование Консультативной группы по оказанию помощи беднейшим слоям населения (Consultative Group to Assist the Poor, CGAP) показало незначительные масштабы деятельности «песочниц» [12]. Среди причин - скудость ресурсов и высокий уровень затрат регуляторов. Регуляторы несут большие репутационные риски, что заставляет их тщательно взвешивать доводы за и против создания «песочницы» и осторожно подходить к отбору кандидатов. Объём затрат существенно различается в зависимости от регулирующего органа и стадии осуществления проекта и варьируется в диапазоне от 25 тыс. до 1 млн долл. Подготовительный период достаточно продолжителен (не менее 6 месяцев в развитых и до 18 месяцев в развивающихся экономиках) и ресурсоёмок и включает планирование, внутриведомственные обсуждения и публичные консультации. [5].

Малый бизнес несёт серьезные затраты на выполнение в полном объёме требований по предотвращению отмывания денег и финансирования терроризма, хотя их противозаконная деятельность в ограниченном пространстве «песочниц» представляется маловероятной и даже абсурдной.

Хотя примерно треть регуляторов-респондентов CGAP указало, что результатом деятельности платформ стали благоприятные для инноваций изменения в регулировании, об этом нет документированных свидетельств.

Это же исследование показало, что в примерно половину «песочниц» допускаются уже зарекомендовавшие себя на рынке крупные компании. В «песочнице» FCA участвовали или участвуют системно значимые банки Великобритании (Lloyds Banking Group, Barclays, Standard Chartered Bank, HSBC) как самостоятельно, так и в партнерстве с финтех фирмами [12]. Организации по защите потребителей считают, что этим подрывается принцип соразмерности, предполагающий учёт деловых моделей, размеров, системной значимости, структурной сложности и трансграничной деятельности регулируемых субъектов [13].

Большие практические затруднения возникают при определении специфики инновационных технологий, которые по идее должны быть новыми, значительно отличающимися от используемых или активно развивающимися технологиями или демонстрируют новаторское использование существующих технологий. Например, если продукт уже используется на других рынках, может ли он считаться «подлинно инновационным». Опыт FCA показывает, что в большинстве случаев новые технологии применялись в виде приложений к уже существующим продуктам и услугам, и не подразумевали создание принципиально новых продуктов.

В настоящее время в Беларуси в законодательстве о финансовых рынках и инновационной деятельности отсутствуют нормы, позволяющие регуляторам в рамках их компетенции оперативно идентифицировать инновационные продукты (услуги, технологии) и проводить соответствующий надзор и контроль. Понятие «регулятивной песочницы» не закреплено в законодательстве.

Для их успешного функционирования в Беларуси целесообразно:

1. Законодательно включить продвижение инноваций в число задач регуляторов финансовых рынков.
2. Нормативными актами регуляторов определить порядок создания и деятельности экспериментальных регулятивных режимов.
3. Разрешить допуск в «песочницы» любых зарегистрированных в Беларуси субъектов хозяйствования, действующих или планирующих работать в сфере финансовых услуг.
4. Проведение публичных консультаций для определения тематики и обеспечения прозрачности деятельности «песочниц».
5. Установить ограничения по числу клиентов, размеру обязательств и т.д.;
6. Определить общие рамки для специальных регулятивных режимов:

–требования для участников (размеры компании, предоставление определенного перечня документов);

–особые условия для малого бизнеса;

–сроки тестирования;

–методика оценки результатов, оценка рисков для клиентов и рынка,

–механизмы страхования рисков и защиты клиентов.

Литература

1. Jenik, I. Regulatory Sandboxes and Financial Inclusion [Electronic resource] / I. Jenik, K. Lauer // CGAP Working paper, October 2017 – Mode of access: https://www.cgap.org/.../Working-Paper-Regulatory-Sandboxes-Oct-2017. pdf – Date of access: 1.11.2019

2. Financial Stability Implications from FinTech Supervisory and Regulatory Issues that Merit Authorities' Attention [Electronic resource] / Financial Stability Board – Mode of access: https://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf – Date of access: 4.10.2019.

3. Fintech Supervisory Sandbox (FSS) [Electronic resource] Hong Kong Monetary Authority – Mode of access: https://www.hkma.gov.hk/.../fintech-supervisory-sandbox-fss/ – Date of access: 16.11.2019.

4. Regulatory sandbox report [Electronic resource] // FCA – Mode of access: https://www.fca.org.uk/publications/documents/regulatory-san – Date of access: 2.10.2019.

5. Early Lessons on Regulatory Innovations to Enable Inclusive FinTech: Innovation Offices, Regulatory Sandboxes, and RegTech [Electronic resource] / UNSGSA FinTech Working Group and CCAF. (2019) – Mode of access: https://www.unsgsa.org/files/3515/5007/5518/UNSGSA_Report_2019_Final-compressed.pdfdbox – Date of access: 4.10.2019.

6. RegTech and Regulators or the Sandbox isn't for everyone [Electronic resource] – Mode of access: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:vICONiawag0J:https://www.planetcompliance.com/2017/01/13/regtech-regulators-sandbox-isnt-everyone/%2BBafin+no+sandbox&newwindow=1&client=opera&hs=jYQ&rls=ru&hl=ru&ct=clnk – Date of access: 2.11.2019.

7. Заявка на пилотирование финансового сервиса (технологии) на регулятивной площадке Банка России [Электронный ресурс] // Банк России – Режим доступа: https://www.cbr.ru/fintech/regulatory_platform/ – Дата доступа: 28.09.2019.

8. Fintech regulatory sandbox guidelines, № FTU/G-1/2017/1 [Electronic resource] // Autoriti Monetari Brunei Darussalam – Mode of access: https://www.ambd.gov.bn/SiteAssets/fintech-office/FTSG%20v1_final.pdf – Date of access: 2.11.2019.

9. Guide to Promoting Financial & Regulatory Innovation. Insights from the UK March 2018 [Electronic resource] // Cambridge Centre for Alternative Finance – Mode of access: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/701847/UK_finanical___regulatory_innovation.pdf – Date of access: 8.10.2019.

10. Regulatory Guide 257 Testing fintech products and services without holding an AFS or credit licence [Electronic resource] // ASIC – Mode of access: https://download.asic.gov.au/media/4420907/rg257-published-23-august-2017.pdf– Date of access: 2.11.2019.

11. Fintech regulatory sandbox guidelines [Electronic resource] // Monetary Authority of Singapore – Mode of access: https://www.mas.gov.sg/-/media/MAS/Smart-Financial-Centre/Sandbox/FinTech-Regulatory-Sandbox-Guidelines-19Feb2018.pdf?la=en&hash=1F4AA49087F9689249FB8816A11AEAA6CB3DE833 – Date of access: 2.11.2019.

12. Regulatory Sandbox Global Survey (2019) Summary results [Electronic resource] // CGAP-World Bank: – Mode of access: https://www.findevgateway.org/library/cgap-world-bank-regulatory-sandbox-global-survey-2019 – Date of access: 3.10.2019.

13. Fintech: a more competitive and innovative European financial sector: BEUC response to Commission consultation [Electronic resource] // BEUC – Mode of access: https://www.beuc.eu/publication/position-papers?keys=Fintech#publication – Date of access: 2.11.2019.

УДК 336.63

МОДЕЛИ И ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДОК ВЗАИМНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

MODELS AND INNOVATIVE INSTRUMENTS OF COOPERATION OF BANKS AND INTERNET PLATFORMS OF MUTUAL CREDITING IN THE CONDITIONS OF COMPETITION

Дудкин Александр Борисович

советник ЗАО «БСБ Банк»,
старший преподаватель кафедры бизнес-администрирования Института бизнеса Белорусского государственного университета
Dudkin Aliaksandr, advisor of JSC BSB Bank, senior lecturer of Chair of business administration, School of Business of Belarusian State University
e-mail: dudkin@sbmt.by

Аннотация. В настоящей работе исследуются возможности организации, модели и инновационные инструменты сотрудничества банков и интернет-площадок взаимного кредитования на финансовом рынке Республики Беларусь (p2p-кредитования) в условиях конкуренции. Проанализирован мировой опыт создания интернет-площадок взаимного кредитования, а также представлены используемые мировыми банками модели сотрудничества с интернет-площадками.

Исследована динамика развития белорусского рынка взаимного кредитования, бизнес-модель и результаты деятельности первой и единственной в республике интернет-площадки взаимного кредитования «Кубышка». Проанализированы причины медленного роста небанковского сектора финансового рынка республики, в том числе рынка взаимного кредитования, а также причины, препятствующие развитию сотрудничества банков и интернет-площадок. Описаны преимущества, получаемые банками и интернет-площадками от взаимодействия.

Ключевые слова. Взаимное кредитование, p2p-кредитование, интернет-площадка, заимствования между физическими лицами.

Abstract. This article explores the possibility, models and innovative instruments of cooperation between banks and Internet platforms of mutual lending (p2p lending) in the financial market of the Republic of Belarus in a competitive environment. The article analyzes the world experience of creating Internet platforms for mutual lending, as well as the models of cooperation with Internet platforms used by world banks.

The dynamic of the Belarusian market of mutual crediting development, business model and results of activity of the first and only in the Republic Internet platform of mutual crediting «Kubyshka» are discussed. The reasons for the slow development of the non-banking sector of the financial market of the Republic, including the mutual lending market, as well as the reasons restraining the development of cooperation between banks and Internet platforms are analyzed. The advantages of cooperation between banks and Internet platforms are also investigated in the article.

Keywords. Mutual lending, p2p-lending, Internet platform, borrowing between individuals.

Введение

Финансовый рынок Республики Беларусь развивается в условиях обостряющейся конкуренции между участниками рынка: между банками, между банками и участниками небанковского сектора (лизинговыми компаниями, форекс-компаниями, страховыми организациями, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, микрофинансовыми организациями и проч.).

Национальным банком и Правительством такая конкуренция всячески поощряется. Акти-

визация конкуренции на финансовом рынке является одной из стратегических задач, продекларированных в Стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года, утвержденной совместным постановлением Совета Министров и Национального банка от 28.03.2017 № 229/6 (далее – Стратегия развития финансового рынка) [1].

Конкуренция и борьба за клиентов

Проблема сохранения (удержания) действующих и привлечения новых клиентов как основы и залога успешности банковского бизнеса в ближайшем будущем, а возможно и выживания в перспективе стоит перед белорусскими банками как никогда остро.

Борьба за каждого клиента создает предпосылки для пересмотра традиционных подходов, применявшихся банками в течение длительного времени. Сегодня банки готовы идти на беспрецедентные уступки: создание программ лояльности, введение особых режимов обслуживания, снижение тарифов комиссионного вознаграждения по посредническим операциям и процентных ставок по кредитным операциям, увеличение процентных ставок по банковским вкладам (депозитам), сокращение маржинального дохода при проведении валютно-обменных операций, создание клиентских клубов и бизнес-сообществ и т.д.

В ряду подобных мер особо следует выделить кросс-продажи банками услуг небанковских организаций. Для современного клиента, кроме прямого снижения стоимости, важнейшими ценностями при получении услуг являются время, простота и комфорт. Такие приоритеты, с одной стороны (когда это возможно), побуждают клиента к отказу от физического присутствия в банке, чем стимулируют развитие дистанционных сервисов.

С другой стороны, такие ценности мотивируют клиента к получению комплекса различных услуг в одной точке продаж; при этом клиенту не важно, требуют ли получаемые им услуги банковской лицензии (являются ли такие операции банковскими) или нет. Многие крупные мировые банки давно осознали необходимость и перспективность интеграции банковского бизнеса с другими участниками рынка. Самым ярким примером такой интеграции может служить совместный проект ПАО «Сбербанк России» с сетью McDonald’s по открытию в нескольких российских регионах совместных отделений. Создание единого клиентского потока позволит обоим участникам проекта укрепить свое положение на рынке.

Еще один аспект поведения современного клиента заключается в выборе им сервисов, при которых имеется возможность избегать посредников с их громоздкими процедурами принятия управленческих решений в пользу прямого контактирования с другими клиентами. Именно это стало причиной широкой популярности у клиентов сервисов взаимного оказания услуг и выполнения работ (youdo.com, profi.ru).

Интернет-площадки как альтернатива банкам

Однако еще более стремительные темпы развития демонстрируют сервисы в финансовой сфере, а именно интернет-площадки взаимного или равноправного кредитования (p2p-кредитования) [2].

Взаимодействие между физическими лицами по взаимному предоставлению займов является инновационной цифровой технологией в сфере финансов (финтех-проектом), которая реализуется с использованием современных инструментов финансирования (сервисов, интернет-площадок) в глобальной сети Интернет, дистанционно, в режиме онлайн, и полностью коррелирует с трендом цифровой трансформации всех секторов мировой экономики [3].

Крупнейшие мировые интернет-площадки (Zopa (Великобритания), Prosper (США), Lending Club (США), Lufax (Китай) и другие) в последние годы стали серьезной альтернативой банкам. Они декларируют, что, строя свой бизнес на честности, прозрачности и доверии к клиентам, предоставляют им доступ к альтернативным простым качественным продуктам и инструментам, помогают управлять своими личными финансами без стресса и неоправданного риска. Именно благодаря этому такие интернет-площадки демонстрируют небывалые темпы роста портфелей и прибыли.

Так, например, Zopa (Zone of Possible Agreement) – первая в мире интернет-площадка взаимного кредитования, созданная в 2005 году, за 14 лет своей деятельности создала крупнейшую клиентскую базу: только заемщиками на интернет-площадке стали полмиллиона человек, кото-

рым было выдано более 4 млрд фунтов стерлингов. Суммарный доход инвесторов (займодавцев) в виде процентов по выданным займам составил 250 млн фунтов стерлингов [4].

Белорусский рынок взаимного кредитования

Несмотря на то, что активное развитие небанковского сектора финансового рынка, к которому бесспорно можно отнести и интернет-площадки взаимного кредитования, предусмотрено Стратегией развития финансового рынка, белорусский рынок взаимного кредитования все еще находится в стадии становления.

До настоящего времени вопрос предоставления займов между физическими лицами в белорусском законодательстве не урегулирован должным образом [5]. Поэтому Национальным банком организована работа по подготовке проекта Указа, регулирующего деятельность подобных сервисов в Республике Беларусь.

Кроме решения вопросов качества, быстроты и удобства в управлении личными финансами, повышением доступности финансовых услуг для клиентов – физических лиц (заемщиков и займодавцев), развитие взаимного кредитования позволит полностью легализовать рынок заимствований между физическими лицами, обеспечить надлежащий контроль государства за этим рынком, а также увеличить поступления в бюджет за счет включения в налогооблагаемую базу соответствующих доходов физических лиц.

Бизнес-модель и результаты работы интернет-площадки «Кубышка»

Сегодня белорусский рынок взаимного кредитования представлен единственным игроком – интернет-площадкой «Кубышка», созданной ООО «Финансово-аналитическое бюро» [6]. Деятельность интернет-площадки «Кубышка» была начата в декабре 2016 года. Национальный банк как основной регулятор финансового рынка страны был своевременно проинформирован компанией-организатором о начале деятельности и используемой бизнес-модели, которая предполагает функционирование интернет-площадки в режиме онлайн, на интернет-ресурсе www.kubyshka.by [7].

За период с начала деятельности посредством интернет-площадки выдано около 1700 займов на сумму более 1 млн рублей в эквиваленте. В качестве пользователей интернет-площадки зарегистрировано около 1000 физических лиц (заемщиков и займодавцев).

Согласно бизнес-модели регистрация пользователей-заемщиков осуществляется после подписания ими в присутствии представителя компании-организатора договора присоединения о займе, пользовательского соглашения и согласия на проверку данных в Кредитном регистре. Регистрация пользователей-займодавцев осуществляется дистанционно.

Условия сделок займа (сумма, срок, процентная ставка, валюта займа) определяются заемщиками при формировании заявок. При намерении кредитора выдать заем он акцептует заявку, а позднее и перечисляет деньги.

Несмотря на то, что компания-организатор (интернет-площадка) не является стороной по сделке и не несет риски невозврата средств, она возложила на себя обязанности по оценке платежеспособности заемщиков и поручителей (при их наличии), присвоению кредитного рейтинга и установлению персонального кредитного лимита, а также по оказанию помощи при возникновении дефолтов (фактов просрочки). В частности, разбирательство споров между заемщиками и займодавцами осуществляется в Третейском суде, созданном при ООО «Финансово-аналитическое бюро» и зарегистрированном в установленном порядке.

Расчеты между пользователями по выдаче и погашению займов и уплате процентов осуществляются дистанционно, путем перевода денежных средств между платежными карточками пользователей, с использованием размещенного на интернет-площадке так называемого «виртуального терминала» банка-партнера, которым является ОАО «Белгазпромбанк». На сегодняшний день это единственная функция, выполняемая банком-партнером для интернет-площадки.

Модели сотрудничества мировых банков с интернет-площадками

Понимая необходимость сохранения в составе своих клиентов пользователей интернет-площадок p2p-кредитования, крупные мировые банки разработали разнообразные программы сотрудничества. Так, например, Morgan Stanley, Citygroup и Wells Fargo через свои дочерние

венчурные структуры инвестируют в Lending Club, JPMorgan Chase инвестирует в Prosper, Goldman Sachs также создал публичную небанковскую компанию – Goldman Sachs BDC.

Другие банки выбрали иные направления взаимодействия с интернет-площадками, среди которых наиболее распространенными стали: агентская модель, кобрендинговая программа, программа со-финансирования.

Агентская модель взаимодействия предполагает, что банк выступает агентом, который приводит своих клиентов, которым по тем или иным причинам было отказано в банковском кредитовании, на интернет-площадку для получения альтернативной возможности финансирования. Банк получает дополнительное комиссионное вознаграждение при минимуме затрат на обслуживание клиентов и без рисков финансирования. Интернет-площадка получает клиентов без существенных затрат на привлечение, ограничиваясь выплатой банку комиссионного вознаграждения. Все транзакционные доходы по обслуживанию клиента также остаются на стороне банка.

Кобрендинговая программа предполагает, что банк выступает не только поставщиком клиентов – потенциальных заемщиков, но и распространяет информацию о возможности размещения свободных средств среди клиентов – инвесторов (займодавцев). Для этого банки, как правило, проводят аккредитацию рисковой (скоринговой) модели интернет-площадки в силу возникновения определенных репутационных рисков для банка и для обеспечения уверенности клиентов – инвесторов.

Со-финансирование предполагает выделение банком определенного объема свободных средств для участия в качестве кредитора (займодавца) в проектах, финансируемых интернет-площадкой [8].

Потенциальные модели взаимодействия белорусских банков и интернет-площадок

С учетом мирового опыта самым эффективным вариантом взаимовыгодного сотрудничества видится организация банками кросс-продаж услуг интернет-площадок.

Потребителями кросс-услуг могут и должны стать клиенты – физические лица, которые потенциально способны покинуть банк и банковскую систему в целом. Это, например, физические лица, чьи потребности в кредитных ресурсах по тем или иным причинам не были и не могут быть удовлетворены банком (так называемые «несостоявшиеся кредитополучатели»), лица, которые ради получения финансовой поддержки готовы обращаться к участникам теневого рынка заимствований.

Другой не менее важной группой потребителей кросс-услуг должны стать физические лица, не удовлетворенные доходностью по банковским вкладам (депозитам) (так называемые «уходящие вкладчики»), имеющие намерение закрыть счета и вывести денежные средства из национального оборота.

Сохранение тех и других клиентов в зоне легальной экономики представляется задачей государственной важности.

Такие же кросс-услуги банк мог бы предлагать и другим клиентам – физическим лицам: например, при оформлении платежной карточки в качестве бонуса клиенту может быть представлен альтернативный небанковский сервис, позволяющий ему стать пользователем интернет-площадки в качестве займодавца или заемщика (в зависимости от потребности в денежных средствах либо наличия свободных средств).

В результате физическое лицо должно стать одновременно клиентом банка-партнера и интернет-площадки. Банк эффективно и с минимальными для себя рисками решает проблему сохранения и приумножения своей клиентской базы, повышает лояльность клиентов.

В рамках такого взаимодействия и с учетом выстроенных бизнес-процессов банку и интернет-площадке целесообразно проработать вопросы использования территориальной сети точек продаж банка, которая в настоящее время испытывает трудности в обеспечении клиентского потока и генерации прибыли, возможности использования дистанционных каналов продаж банка, скоринговой модели, применяемой банком, возможности предоставления займодавцам банковских гарантий по возврату денежных средств по заключенным сделкам займа и ряд других.

Предлагаемые механизмы взаимодействия полностью соответствуют интересам клиентов – физических лиц, банка, банковской системы и национальной экономики. Кроме того, такая интеграция способна стать одним из мотивирующих драйверов развития инновационных цифровых технологий на финансовом рынке республики.

Сложности в организации взаимодействия банков и интернет-площадок

Налаживанию взаимодействия между банками и интернет-площадками, кроме фактора неразвитости рынка взаимного кредитования и отсутствия большого числа участников, препятствуют также опасения банков, связанные с неоднозначным толкованием регулятором возможности предоставления банками указанных кросс-услуг.

На наш взгляд, подобные опасения не оправданы, ведь в аналогичном режиме белорусские банки не первый год в своих точках продаж реализуют услуги страховых компаний, и законность таких кросс-продаж ни у кого не вызывает сомнений.

Выводы

Интеграция белорусских банков с интернет-площадками взаимного кредитования позволит им сохранить и приумножить свою клиентскую базу, в полной мере удовлетворить высокие запросы современных клиентов, с большей эффективностью использовать интеллектуальный потенциал персонала и имеющуюся территориальную сеть точек продаж.

Все это станет для банков дополнительным источником укрепления своего финансового потенциала, повысит инвестиционную привлекательность, и, в конечном счете, позволит выжить в жесткой конкурентной среде.

Литература

1. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года: Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 28.03.2017 № 229/6 // Нац. Правовой интернет-портал Республики Беларусь. – 07.04.2017. – 5/43529

2. Усоскин, В.М., Белоусова, В.Ю., Козырь, И.О. Финансовое посредничество в условиях развития новых технологий // Деньги и кредит. – 2017. – № 5. – С. 14.

3. Кузнецов В.А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. – 2017. – № 1. – С. 65.

4. Официальный сайт ZOPA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.zopa.com – Дата доступа: 01.11.2019.

5. Дудкин, А.Б. Проблемы становления рынка заимствований между физическими лицами в Республике Беларусь // Сборник научных статей ИБМТ БГУ «Бизнес. Инновации. Экономика». 2017. № 1. С. 52

6. Дудкин, А.Б. P2P-кредитование – новый элемент небанковского сектора финансового рынка // Валютное регулирование и ВЭД. 2017. № 8. С. 19

7. Официальный сайт ООО «Финансово-аналитическое бюро» (интернет-площадка «Кубышка») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kubyshka.by/ – Дата доступа: 14.11.2019.

8. Белый, И. В одной лодке: как платформы p2p-кредитов сотрудничают с банками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.forbes.ru/tehnologii/340171-v-odnoy-lodke-kak-platformy-p2p-kreditov-sotrudnichayut-s-bankami – Дата доступа: 01.11.2019.

УДК 338.27

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ И КОНФЛИКТОМ

FINANCIAL CONTROL AS PART OF THE ORGANIZATION AND CONFLICT MANAGEMENT SYSTEM

Евменчик Оксана Сергеевна

старший преподаватель кафедры «бизнес-администрирования», руководитель программ «Европейский менеджер», «МСФО», «Управленческий учет» Института бизнеса Белорусского государственного университета

Evmenchik Oksana Sergeevna, Senior Lecturer, Department of Business Administration, Program Manager «European Manager», «IFRS», «Managerial Accounting» Institute of Business, Belarusian State University

e-mail: evmenchikos@sbmt.by

Аннотация. Исследуется проблема «собственник – менеджер». Рассмотрены цели и интересы собственников, кредиторов и инвесторов при анализе финансовых отчетов и показателей. Выявлены задачи учета по его видам и этапам его развития, разница между расходами, затратами, издержками и потерями при использовании кассового метода или метод начислений в учете.

Ключевые слова. Управленческий учет, финансовый учет, конфликт интересов между принципалами и агентами, признаки учетной информации, существенность, доходы и расходы, денежные поступления и выплаты финансовый результат.

Abstract. The problem of «owner – manager» is investigated. The goals and interests of owners, creditors and investors in the analysis of financial statements and indicators are considered. The problems of accounting by its types and stages of its development, the difference between expenses, costs, costs and losses when using the cash method or the accrual method in accounting

Keywords. Managerial accounting, financial accounting, conflict of interests between principals and agents, signs of accounting information, materiality, income and expenses, cash receipts and payments financial result.

Управленческий учет (Managerial Accounting) в развитых западных странах представляет собой относительно обособленную подсистему бухгалтерского учета (Accounting), который включает также и финансовый учет (Financial Accounting). У каждого из них свои цели и задачи.

Финансовый учет решает проблемы взаимоотношений предприятия с государством и другими внешними пользователями информации о деятельности предприятия. Финансовый учет и особенно публичная финансовая отчетность регламентируются международными и национальными стандартами, обеспечивающими интересы внешних пользователей (корреспондентов) информации.

Цель финансового учета – предоставление данных, необходимых для составления внешней финансовой отчетности компании, которая предназначена в первую очередь для внешних пользователей в соответствии с четко определенными законодательными требованиями и стандартами.

Управленческий учет охватывает все виды учетной информации для внутреннего пользования собственником капитала и менеджерами на всех уровнях управления в целях обеспечения собственников капитала финансовой информацией для принятия научно обоснованных решений.

Стандарты по управленческому учету:

- SMA 1A «Определение» определяет управленческий учет как внутренний финансовый контроль компании, или систему финансового обоснования стратегической цели деятельности компании, т.е. процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпре-

тации и предоставления финансовой информации, используемой менеджментом в планировании, оценке и управлении в организации для обеспечения оптимального использования ресурсов и полноты их учета.

- SMA 1B «Цели» устанавливает цель управленческого учета – предоставить финансовое обоснование собственникам капитала достижения ее стратегических целей компании; бухгалтеры управленческого учета (экономисты) реализуют цели и задачи управленческого учета – Management accountant: Генеральный финансовый директор (CFO-chief financial officer), вице-президент по финансам, контроллер, казначей, аналитик по бюджетированию, аналитик затрат и другие [3].

Управленческий учет организует внутрихозяйственные связи на предприятии, т.е. связи между лицами, работающими на самом предприятии (агентами), поэтому управленческий учет называют внутренним в отличие от внешнего финансового учета [1].

Таблица 1 – Критерии информации управленческого и финансового учета

Критерии информации	**Управленческий учет**		**Финансовый учет**
пользователь	внешний	**НАЛОГИ**	внутренний
реальность	реальная		обобщённая
точность	точная		общая
агрегированность	детализированная		усредненная
трудоемкость	максимальная		минимальная
цель	финансовое обоснование стратегической цели		заполнение финансовой отчетности
объект	структурные части компании: подразделения, отделы, процессы, продукция, проекты		вся компания в целом

Управленческий учет состоит из систематического традиционного учета и проблемного учета, направленного на выработку управленческих решений в интересах собственников и администрации предприятия.

Управленческий учет не регламентируется государством, его организация и методы определяются руководителем предприятия, в нем на первый план в деятельности бухгалтера выдвигаются управленческие задачи, требующие для своего решения не только знаний традиционной бухгалтерии, особенно учета затрат и калькулирования себестоимости продукции и услуг, но и технико-экономического планирования, статистики, анализа хозяйственной деятельности, развитого математического аппарата и современной вычислительной техники.

При таком понимании управленческого учета собственно учет, планирование, статистика и анализ хозяйственной деятельности рассматриваются как единое целое. Управленческий учет необходим для функционирования системы управленческого контроля.

Рисунок 1 – Система управленческого контроля

Управленческий контроль (Management Control) – это процесс воздействия руководства на работников компании с целью осуществления ее стратегии [3].

Ресурсы для внедрения управленческого и проектного учета:

1. **Квалифицированный персонал**. Грамотный специалист, досконально разбирающийся в финансах, бухгалтерии, умеющий соотнести одно с другим и, желательно, понимающий все особенности конкретного бизнеса стоит недешево. Такому финансовому директору или CFO придется платить вдвое и втрое больше, чем толковому бухгалтеру.
2. **Операционные расходы**. Достоверный управленческий учет требует строгого порядка и соблюдения регламента. MRP-цепочка жестко связывает план продаж – заказы на закупку производство и реализацию.

Проблемы функционирования управленческого и проектного учета

Проблема «собственник – кредитор» основана на их разных интересах. Интерес собственников при анализе финансовых отчетов – повышение доходности на вложенный капитал (дивидендов или нормы дивиденда), обеспечение стабильности фирмы, оптимизация доли собственного капитала, повышение эффективности использования производственных ресурсов.

Кредиторы и инвесторы анализируют финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам, решить вопрос о продлении срока ссуды и условиях предоставления займа, гарантии возврата кредита, выгодность размещения капитала.

Главная цель кредиторов – чистый денежный поток, ликвидность активов, надежность и стабильность получения выручки и прибыли. Внимание же инвесторов обращено на уровень прибыли, которую они могут получить на вложенный капитал.

Логика конфликта «собственника и менеджера» состоит в том, что собственник старается добиться максимизации прибыли, и при всем этом не допустить риска неправильных решений, менеджер же старается максимально полно использовать ресурсы организации при решении задач и тем самым увеличить свои полномочия и размер вознаграждения. Проблема построения приемлемых взаимоотношений между собственниками и менеджерами сегодня особенно актуальна. Мировой опыт показывает, что у менеджеров высшего звена компаний есть личные мотивы принятия тех или же иных управленческих решений в рамках компании.

В соответствии с теоретической концепцией Майкла Дженсена, управленческий персонал стремится максимизировать скорее не стоимость своей компании, а чистые потоки свободных денежных средств, которыми он может более или менее свободно распоряжаться. Эмпирические исследования поведения управляющих, и прежде всего управляющих в крупнейших американских корпорациях, неплохо согласовываются с этой теоретической концепцией, тем самым более отчетливо обозначив конфликт интересов собственников акционерного капитала и аппарата управления, а вместе с ним издержки, порождаемые делегированием полномочий в рамках корпорации [2].

В теории иерархии, заложенной Гордоном Дональдсоном менеджер практически постоянно предпочитает не платить дивиденды акционерам, а применять накопленную прибыль компании для финансирования интересующих его текущих и много обещающих планов. В случае если же привлечение внешнего финансирования ликвидировать невозможно, менеджмент предпочитает перемещаться иерархически от наименее опасных для себя инструментов рынка свободных капиталов к наиболее опасным.

Модильяни и Миллер в своих работах продекларировали независимость цены компаний от дивидендной политики на рынках, где дивиденды считаются типичным индикатором успеха деятельности менеджмента фирмы и степени его заботы об интересах акционеров. Более применимой для менеджмента дивидендной политикой станет политика минимально возможных, но превышающих среднюю прибыльность на рынке капиталов размеренных дивидендов в виде зафиксированного коэффициента и малозначительного прироста во времени.

Вышеперечисленные модели поведения менеджеров не являются абсолютными в силу разных теоретических ограничений и особенностей национальных рынков капитала. А именно, поведение определенного менеджера находится в зависимости от степени его участия в уставном ка-

питале руководимой компании, от его и биологического возраста, здоровья, уровня личного благосостояния. Эти модели в основном отображают поведение наемных менеджеров, нежели поведение менеджеров с различной долей участия в собственности корпорации.

Основные вопросы в любом исследовании проблемы «заказчик – агент»:

- каким образом неполная информация и дорогостоящий мониторинг влияют на действия агентов;
- какой механизм побуждает менеджеров работать в интересах собственников.

Задачи учета по этапам его развития следующие:

- обеспечение сохранности имущества собственников;
- контроль как средство обеспечения эффективного управления;
- исчисление финансовых результатов;
- инструмент перераспределения ресурсов – современная задача учета.

Первая задача признана исторической. Ее решение направлено на защиту интересов собственников – сохранность их имущества, переданного в распоряжение экономического субъекта. Как образно говорил Лука Пачоли, бухгалтер подобен петуху, который бодрствует и сторожит имущество.

В рамках контрольной функции находит свое отражение и задача по гармонизации интересов собственников и топ-менеджеров предприятия. Напомним, что модель взаимоотношений «принципал – агент», суть которой состоит в том, что принципал (например, собственники предприятия) поручает нанятому им за определенное вознаграждение агенту (управленческий персонал) действовать от его имени в интересах максимизации благосостояния принципала, рассматривается в рамках так называемой «агентской теории».

Эта теория объясняет, почему в данном случае возникает конфликт интересов между принципалами и агентами, состоящий в том, что последние отклоняются от сформулированной задачи и руководствуются в своей работе, прежде всего, принципом приоритета собственных целей, заключающихся, в частности, в максимизации полезности для себя, а не для принципала.

Среди основных причин конфликта:

- информационная асимметрия,
- принципиальная невозможность составления полного контракта
- необходимость учета допустимых затрат на создание и поддержание системы контроля за действиями агентов.

Основные положения теорий агентских отношений и асимметричной информации были разработаны в трудах Е. Ф. Фама, М. Джессинга, У. Меклинга, посвященных изучению форм и способов сглаживания конфликтов в интересах собственников..

До последнего времени многие предприятия придерживались реактивной формы управления финансами, сводящейся к принятию управленческих решений в порядке реагирования на текущие проблемы. Подобная политика, стремление любой ценой изыскать средства для наиболее срочных текущих платежей приводит к существенным нарушениям интересов собственников и менеджеров, коллективов предприятий и государства.

Переворот в теории фирмы произошел после опубликования работы Г. А. Саймона «Теория принятия решений» в экономической теории и науке о поведении (1959). Саймон провозглашает лозунг «Удовлетворение против максимизации» и обосновывает удовлетворение интересов собственников как основную цель в бизнесе. Постепенно эта идея стала основополагающей в современной микроэкономике вообще и финансовом менеджменте в частности. На ней базируются краеугольные камни финансового менеджмента – теория портфеля, структуры капитала, дивидендов.

Наемные менеджеры (или агенты), в компетенцию которых входит принятие важных управленческих решений, обладают большим объемом информации о предприятии и далеко не всегда действуют в интересах максимизации благосостояния собственников (или принципалов). В результате возникают так называемые агентские конфликты. Другим источником такого рода конфликтов является дифференциация интересов собственников и кредиторов.

Д.Р. Скотт (1887-1954) – американский социолог, задачи счетоводства сводил к защите интересов собственников (прежде всего, актуальных и потенциальных акционеров) и контролю деятельности лиц, занятых на предприятии. Он считал, что баланс отражает причину хозяйственной деятельности, а отчет о финансовом результате – следствие, ибо капитал приносит прибыль, а не наоборот. Пассив баланса – это капитал, актив – опись имущества имущество стоит столько, сколько за него было уплачено.

Скотт сформулировал четыре постулата (истинность, беспристрастие, адаптация и последовательность), давшие толчок разработке национальных стандартов счетоводства. Он считал, что налог может быть взят с капитала (т.е. причины), а не с прибыли (следствия) [4].

Постановлением Совмина и Нацбанка Республики Беларусь от 16.09.2019 № 622/15 вводятся поправки к МСФО (IAS) 1 и МСФО (IAS) 8, касающиеся определения существенности. Теперь информация будет признаваться существенной, если можно обоснованно ожидать, что ее пропуск, искажение или маскировка повлияют на решения основных пользователей финансовой отчетности общего назначения, принимаемые на основе данной финансовой отчетности, предоставляющей финансовую информацию о конкретной отчитывающейся организации. Существенность зависит от характера или величины информации либо от того и другого. Оценка существенности информации в отдельности либо в совокупности с другой информацией производится в контексте финансовой отчетности, рассматриваемой в целом.

Ранее в IAS 1 просто оговаривалось, что пропуск или неправильное отражение существенных элементов влияет на экономические решения пользователей на основе финансовой отчетности. Новое определение, принятое Советом по МСФО 31 октября 2018 г., длиннее, зато точнее и допускает меньше трактовок.

Кроме того, вводится понятие *замаскированной информации* – которая представляется таким образом, что результат будет аналогичен ее пропуску или искажению для основных пользователей финансовой отчетности. Например, информация будет замаскирована если:

- информация о существенной статье, операции или ином событии раскрывается в финансовой отчетности, но при этом используемые формулировки расплывчаты или неоднозначны, или рассредоточена по финансовой отчетности;
- несхожие между собой статьи, операции или иные события ненадлежащим образом агрегированы (т.е. объединены), а схожие, наоборот, дезагрегированы (разделены);
- понятность финансовой отчетности уменьшается из-за того, что существенная информация скрывается за несущественной таким образом, что основной пользователь не в состоянии определить, какая информация является существенной.

Также уточняется определение бизнеса. Ранее согласно п.п. B7-B12 IFRS считалось, что *бизнес состоит из вкладов и процессов, применяемых к таким вкладам, которые способны создать отдачу*. Хотя бизнес, как правило, дает отдачу, она не требуется, чтобы квалифицировать интегрированную совокупность как бизнес.

Теперь бизнес определяется как *интегрированный набор процессов и активов, способных к осуществлению и управлению с целью предоставления товаров или услуг клиентам, генерирования инвестиционного дохода (такого как дивиденды или проценты) или генерирования прочего дохода от нормальной деятельности*".

Данная формулировка должна облегчить бухгалтерам определение, имеет ли место при совершении какой-либо транзакции приобретение другой компании или просто группы активов. В первом случае необходимо признавать гудвилл, во втором он не образуется.

Напомним, что международные стандарты и разъяснения к ним имеют в нашей стране статус технических нормативных правовых актов. Составлять отчетность по МСФО в Беларуси обязаны банки и общественно значимые организации [5].

Для лиц, ведущих управленческий учет, совершенно не важны ни чьи-то стандарты, ни кодексы. Только профессиональное суждение, интересы собственников и администраторов диктуют бухгалтеру правила управленческого учета и, следовательно, то, что считать доходом и что расходом. Однако тут всегда следует помнить правило великого бухгалтера Джино Дзаппа (1879-1960): доходы предприятия очевидны, а расходы сомнительны.

Доходами в управленческом учете считаются, как правило, ожидаемые денежные поступления, а под расходами понимаются как ожидаемые денежные выплаты (монетарные), так и немонетарные расходы (амортизация, начисление резервов и другое). Немонетарными расходами можно легко манипулировать: выбирать любой способ начисления амортизации; установить для нее любые нормы; использовать любой метод образования резервов и прочее. Каждый выбор дает новый финансовый результат.

Для практики решающее значение имеют денежные потоки, и, может быть, лучшим выбором будет кассовый способ и построенный на его основе график платежей и поступлений, как ожидаемых, так и обязательных. Если же бухгалтер должен выбрать метод начислений, то перед ним возникает вопрос: есть разница между расходами, затратами, издержками и потерями.

В теории есть два основных решения:

1) Немецкое И.Ф. Шера (1846-1924). Согласно Шеру все категории – синонимы, т.е. все, что потрачено и утеряно – это расходы.

2) Американское ХЛ.Ганта (1861-1919). Согласно Ганту расходы, затраты, издержки – это расходы, и потери – это потери. Расходы – это продуктивные затраты, они совершены ради получения прибыли. Потери – это уменьшение актива, которое не может принести прибыли и означает только убыток.

Если конфликт интересов не носит критического характера, говорят о конгруэнтности целевых установок всех заинтересованных лиц. В хорошо организованной и структурированной компании, как правило, нет серьезных противоречий между целями, стоящими перед самой компанией, ее владельцами и управленческим персоналом. Роль финансовых индикаторов и финансовых рычагов в формулировании данной проблемы и ее решении исключительно высока [4].

Литература

1. Адаменкова, С.И., Евменчик О.С. Анализ производственно-финансовой деятельности предприятия и инвестиционных решений: учебное пособие/ С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – Минск: Регистр, 2017– 384 с.

2. Васильева А.Е., Нечепорчук Д.И. Проблемы взаимоотношений собственника и менеджера организации [Электронный ресурс] / А. Васильева, Д.Нечепорук // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XL междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(40). – Режим доступа: https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(40).pdf – Дата доступа: 30.10.2019

3. Евменчик О.С. Проблемы управленческого учета в проектно-ориентированных компаниях / О.С. Евменчик; Актуальные проблемы бизнес-образования : материалы XVII Междунар. науч.-практич. конф., 19–20 апреля 2018 г., Минск / Бел.гос. ун-т, Ин-т бизнеса и менеджмента технологий, Ассоциация бизнес-образования ; [редкол.: В. В. Апанасович (гл. ред.) и др.]. – Минск: Национальная библиотека Беларуси, 2018. – 62-66 С.

4. Интересы собственника [Электронный ресурс] // Энциклопедия по экономике. – Режим доступа: https://economy-ru.info/info/182397/. – Дата доступа: 30.10.2019.

5. Фридкин, Л. Новинки МСФО вводятся в Беларуси [Электронный ресурс] / Л. Фридкин // Авторский блог. – Режим доступа: http:// www.lfriedkin.com. – Дата доступа: 22.10.2019.

УДК 338.48

ВКЛАД ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОСОБЕННОСТИ ИЗМЕРЕНИЯ

THE CONTRIBUTION OF THE TOURISM INDUSTRY TO THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS: MEASUREMENT FEATURES

Еловая Елена Михайловна

магистр экономических наук, кафедра маркетинга ГУО «Институт бизнеса БГУ»
Helena Yelovaya, Master of Economic Sciences, Department of Marketing, School of Business of BSU
e-mail: zheneva@list.ru

Аннотация. В статье рассматривается необходимость определения выбора методики подсчета вклада туристического сектора в экономику Республики Беларусь. Приводится обоснование построения Вспомогательного счета туризма Республики Беларусь. Также показаны результаты анализа динамики первого разработанного Вспомогательного счета туризма Республики Беларусь за 2016 и 2014 годы, и, соответственно, основных показателей, характеризующих развитие сферы туризма Республики Беларусь за данный период.

Ключевые слова. Туризм, вспомогательный счет туризма, Белстат, вклад, ВВП, динамика, методика, оценка.

Abstract. The article discusses the need to determine the choice of methodology for calculating the contribution of the tourism sector to the economy of the Republic of Belarus. It is given the rationale for the construction of the Tourism Satellite Account of the Republic of Belarus. It is also shown the results of analysis of dynamics of the first developed Tourism Satellite Account of the Republic of Belarus for 2016 and 2014 years, and, accordingly, the main indicators characterizing the development of the tourism sector of the Republic of Belarus for such a period.

Keywords. Tourism, tourism support account, Belstat, contribution, GDP, dynamics, methodology, assessment.

Туризм в современном мире, как свидетельствует статистика, в целом относится к успешным и прибыльным отраслям экономики. В частности, мировой сектор путешествий и туризма в 2018 г. обеспечил 10,4% мирового ВВП, а темпы роста отрасли в денежном выражении оказались более чем в два раза выше, чем в секторе ИТ [1].

Согласно ежегодному исследованию Всемирного совета по туризму и путешествиям (далее – WTTC) об экономическом воздействии и социальной значимости данного сектора, в 2018 г. объем туристического рынка достиг рекордного значения в сумме 8,8 трлн $. Отрасль растет восьмой год подряд, показав в 2018 г. рост в деньгах на 3,9%. Отмеченный показатель выше и темпов роста мировой экономики (3,2% в 2018 г.), и темпов роста таких ключевых ее отраслей, как здравоохранение (+ 3,1%), информационные технологии (+ 1,7%), финансовые услуги (+ 1,7%). В годовом выражении быстрее, чем туризм, в 2018 г. рос только сектор промышленности (+4%).

По данным WTTC, доля доходов от иностранных туристов в общей структуре сектора выросла: с 27,3% в 2017 г. до 28,8% в 2018 г. Это означает, что 71,2% объемов глобального туристического рынка генерируют внутренние туристы.

Высока роль туризма и в структуре занятости населения. Сектор путешествий и туризма поддерживал в прошлом году 319 млн рабочих мест или каждое десятое рабочее место в мире. Именно в туризме за последние пять лет было создано 20% новых рабочих мест.

По прогнозам WTTC, в течение следующих десяти лет сектор туризма и путешествий создаст около 100 млн новых рабочих мест по всему миру и обеспечит работой в общей сложности 421 млн человек.

Ожидается, что к 2030 г. количество международных туристических прибытий достигнет 1,8 млрд [1].

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно утверждать, что туристическая отрасль является достаточно перспективным и высокодоходным источником для развития экономики в целом.

Развитие туризма может сделать значительный вклад и в развитие экономики Республики Беларусь. Для этого есть все основания со стороны существующей нормативно-правовой базы республики. Например, на сегодняшний день решены организационные вопросы регулирования и поддержки развития туристической отрасли Республики Беларусь. Так, основные цели и задачи по развитию туристической сферы определены Государственной программой ”Беларусь гостеприимная“ на 2016–2020 годы, Повесткой дня в области устойчивого развития на период до 2030 года, принятой государствами - членами ООН, законами Республики Беларусь (”О туризме“, проектах его дополнения и изменения и др.), указами Президента Республики Беларусь, поручениями Правительства Республики Беларусь и другими нормативными документами.

Вместе с тем остается открытым вопрос: как статистически правильно и обоснованно посчитать вклад туристического сектора в экономику Республики Беларусь?

Известно, что считать все компоненты туристической деятельности непросто, поскольку существуют десятки параметров и индикаторов расчетов и оценок.

Для разрешения данной ситуации была согласована и проработана методика построения Вспомогательного счета туризма Республики Беларусь (далее – ВСТ). Это стало возможным благодаря сотрудничеству специалистов Национального статистического комитета с экспертами ВТО. Вспомогательной счет как сателлитный является одним из основных функционально-ориентированных вспомогательных счетов системы национальных счетов, который позволяет формировать данные, характеризующие масштаб и экономическую значимость сферы туризма в стране, измерить туризм в его различных формах, выявить взаимосвязь между туристическим спросом со стороны посетителей и предложением товаров и услуг в экономике в сфере туризма. С его помощью осуществляется оценка прямого вклада туризма в экономику страны, определяется занятость в сфере туризма.

Однако процесс внедрения ВСТ – очень сложная и болезненная процедура, она зависит от всех участников, поскольку требуется определить экономическую составляющую любого путешествия как въездного, так и выездного.

Во многих странах этот процесс занял несколько лет, а такие страны, как, например, Россия, до сих пор сателлитные счета не ввели. На постсоветском пространстве ВСТ действуют только в Грузии и Казахстане.

При разработке статистических методик целесообразно использовать опыт Республики Казахстан по внедрению сателлитного счета по туризму (таблица 1).

Таблица 1 – Стадии внедрения и опыт использования сателлитного счета по туризму в странах постсоветского пространства

Страна	Состояние внедрения сателлитного счета по туризму
Азербайджан	Создана рабочая группа. Баку дважды принимал международный work shop по сателлитному счету по туризму (2011, 2012 гг.). Сателлитный счет по туризму на стадии знакомства с методикой и разработки инструментария
Армения	Создана рабочая группа по разработке национальной стратегии. О планах внедрения сателлитного счета по туризму информация недоступна
Республика Казахстан	Лидер по внедрению сателлитного счета по туризму, внедрил с 2003 г. Принята новая стратегия развития туризма в 2012 году, включившая сателлитный счет по туризму как один из инструментов устойчивого развития кластера туризма. Разработан методический комплекс сателлитного счета по туризму. Осуществляется учет сателлитного счета по туризму, уровень совершенствуется, проходит постоянное обучение персонала
Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Турк-	Сателлитный счет по туризму на стадии знакомства с методикой

мения, Республика Беларусь	
Россия	Разработана Федеральная стратегия развития туризма, включившая сателлитный счет по туризму как один из инструментов устойчивого развития кластера туризма. Сателлитный счет по туризму внедряется как пилотный проект в ряде регионов
Узбекистан	На стадии разработки и внедрения. В 2010 г. создана рабочая группа, в которую вошли представители различных министерств и ведомств. Запущен процесс обучения группы специалистов по внедрению сателлитного счета по туризму в Узбекистане
Украина	Сателлитный счет по туризму на стадии внедрения. СНС и Общегосударственный классификатор видов экономической деятельности приведены к стандарту Международного валютного фонда, что является основой для сбора статистической информации. Произведен запуск первичных обследований

Источник: [2].

Задачу по внедрению сателлитного счета по туризму реализует Национальный статистический комитет один раз в два года начиная с расчета за 2016 год в соответствии с "Методологическими положениями по построению Вспомогательного счета туризма Республики Беларусь" (2017).

В рамках Вспомогательного счета туризма Республики Беларусь формируются следующие основные агрегированные статистические показатели: туристическое потребление, относящееся к туризму внутри страны, предложение товаров и услуг в сфере туризма, валовая добавленная стоимость, создаваемая непосредственно в туризме, прямой вклад туризма в экономику страны, занятость в сфере туризма.

Основные показатели, характеризующие развитие сферы туризма Республики Беларусь за 2014 и 2016 годы, согласно методике расчета Вспомогательного счета туризма, представлены в таблице 2:

Таблица 2 – Основные показатели, характеризующие развитие сферы туризма Республики Беларусь[1)]

Наименование показателя	2014 год	2016 год
Туристическое потребление внутри страны, млн руб.	24 569,9[2)]	3 824,9
в том числе:		
туристическое потребление посетителей-нерезидентов	13 792,6	2 215,8
туристическое потребление посетителей-резидентов	10 777,3	1 609,1
Доля в общем объеме туристического потребления, в процентах	100	100
посетителей-нерезидентов	56,1	57,9
посетителей-резидентов	43,9	42,1
Валовая добавленная стоимость, создаваемая непосредственно в туризме, млн руб.	14 380,3[2)]	2 117,7
в процентах к величине валового внутреннего продукта	1,8	2,2
Численность занятых в сфере туризма (в среднем за год; тыс. человек)	226,7	242,8
в процентах к списочной численности занятых по экономике	5,0	5,5

Примечание:
1) Данные за 2014 год приведены по результатам экспериментального построения Вспомогательного счета туризма Республики Беларусь.
2) Миллиардов рублей.
Источник: [3].

В соответствии с таблицей 1, в 2016 г. общий объем туристического потребления в Республике Беларусь составил 3,8 миллиарда рублей и по сравнению с 2014 г. увеличился в текущих ценах на 55,7%.

Структура туристического потребления в разрезе функционирующих видов туристических продуктов в 2016 г. по сравнению с 2014 г. также существенно не изменилась (рисунок 1).

Рисунок 1 – Структура туристического потребления внутри страны по отдельным видам туристических продуктов, в процентах к итогу

Источник: разработка на основании [3].

В 2016 г. наибольший удельный вес расходов посетителей приходился на услуги пассажирского транспорта (29,9%), покупку потребительских товаров и продуктов питания (13,4%), услуги гостиниц и других средств размещения (12,3%), услуги организаций общественного питания (11%).

Анализ структуры туристического потребления внутри страны по категориям посетителей (резиденты, нерезиденты) свидетельствует о преобладании туристических расходов посетителей-нерезидентов. Они относятся к въездному туризму (рисунок 2).

Рисунок 2 – Структура туристического потребления по отдельным видам туристических продуктов по категориям посетителей в 2016 г., в процентах к итогу

Источник: разработка на основании [3].

В 2016 г. туристические расходы посетителей-нерезидентов по сравнению с 2014 г. в текущих ценах выросли на 60,7% и в общем объеме туристического потребления внутри страны составили 57,9% (в 2014 г. – 56,1%). Вклад посетителей-нерезидентов в формирование общего объема туристического потребления услуг пассажирского транспорта составил 64,8% и по сравнению с 2014 г. увеличился на 2,9 процентного пункта. На долю расходов посетителей-нерезидентов в общем объеме туристического потребления услуг туристических агентств в 2016 г. приходилось 39% (в 2014 г. – 35,2%), на долю услуг в области культуры – 12,9% (в 2014 г. – 9,5%).

Показательно, что туристическое потребление граждан Республики Беларусь, относящееся к внутреннему туризму, по сравнению с 2014 г. в текущих ценах выросло на 49,3% и в общем объеме туристического потребления республики составило 42,1% (в 2014 г. – 43,9%).

Наиболее заметные структурные изменения в сторону увеличения удельного веса туристического потребления граждан Республики Беларусь в общем объеме туристического потребления внутри страны наблюдались по услугам организаций общественного питания (с 13,3% в 2014 г. до 16,7% в 2016 г.), услугам санаторно-курортных организаций (с 66,2% до 68,5%).

Соотношение данных о туристическом потреблении внутри страны и внутреннем предложении товаров и услуг в ценах покупателей отражает долю туризма в рамках каждого отдельного элемента предложения товаров и услуг, непосредственно связанного с обслуживанием посетителей (рисунок 3).

Рисунок 3 – Доля туризма в предложении товаров и услуг в 2016 г., в процентах
Источник: разработка на основании [3].

Согласно представленным на рисунке 3 данным, в 2016 г. доля туризма в предложении товаров и услуг по отдельным элементам составила: в услугах туристических агентств и услугах санаторно-курортных организаций по 100%, услугах гостиниц и других средств размещения – 72,3%, услугах пассажирского транспорта – 61,4%, услугах в области культуры – 26,9%, услугах организаций общественного питания – 26,6%, спортивных и рекреационных услугах – 24%.

Прямой вклад туризма в экономику страны определяется как процентное отношение величины валовой добавленной стоимости, создаваемой непосредственно в туризме, к величине валового внутреннего продукта. В процентном соотношении он имеет следующую структуру (рисунок 4).

Рисунок 4 – Прямой вклад туризма в экономику страны по формам туризма, в процентах
Источник: разработка на основании [3].

Таким образом, в 2016 г. прямой вклад туризма в экономику страны составил 2,2% (в 2014 г. – 1,8%). Исходя из структуры общего туристического потребления, относящегося к ту-

ризму внутри страны по категориям посетителей (резиденты, нерезиденты), вклад въездного туризма в валовой внутренний продукт в 2016 г. составил 1,3%, внутреннего туризма – 0,9%.

В научных кругах существует мнение, что вклад туризма в ВВП должен составлять 10-15%. Думается, предполагаемый показатель нужно рассматривать дифференцированно. Прежде всего следует сделать разграничение в показателях общего и прямого вкладов туризма. Как отмечалось выше, по рекомендуемой Всемирной туристической организацией методике подсчет ведется именно показателя прямого вклада туризма в ВВП, то есть, не учитывая его влияния на смежные сферы экономики. В таком случае уровень данного показателя 2,2 % – это относительно высокий уровень по сравнению с соседними странами Восточной и Центральной Европы. Так, уровни рассматриваемого показателя у соседних стран выглядят следующим образом: Польша – 1,5 %, Чехия – 1,7, Венгрия – 1,8, Литва – 1,9, Латвия – 2,6 %. Таким образом, у индустрии белорусского туризма есть перспективы для роста ее вклада в ВВП страны [4].

Валовая добавленная стоимость, создаваемая непосредственно в туризме, в 2016 г. составила 2,1 миллиарда рублей и по сравнению с 2014 г. в текущих ценах увеличилась на 47,3% (рисунок 5).

Рисунок 5 – Структура валовой добавленной стоимости, создаваемой непосредственно в туризме, по отдельным видам экономической деятельности, в процентах к итогу

Источник: разработка на основании [3].

Относительно такого показателя, как численность занятых в сфере туризма, заметим: общая численность занятых в сфере туризма определяется списочной численностью работников организаций, индивидуальных предпринимателей и численностью самозанятых (физических лиц) в сфере туризма.

Рисунок 6 – Доля занятых по видам экономической деятельности в общей численности занятых в сфере туризма в 2016 г., в процентах к итогу

Источник: разработка на основании [3].

Исходя из имеющихся данных укажем: в 2016 г. численность занятых в сфере туризма составила 242,8 тыс. человек, или 5,5% в общей численности занятых по экономике.

Статистические и иные источники свидетельствуют, что наблюдается ежегодный прирост количества туристов. По данным Госпогранкомитета в 2017 г. страну посетило чуть больше 4 млн туристов, в 2018 г. – уже 4,7 млн Но это без учета приехавших в Беларусь через белорусско-российский участок госграницы, где паспортного контроля нет. С учетом отмеченного обстоятельства необходимо заметить: следующей важной задачей белорусского Правительства является совместная с Национальным статистическим комитетом разработка специальной методики подсчета туристического потока через белорусско-российский участок госграницы. На сегодняшний день проводятся мониторинги, и по специальной формуле рассчитывают общее количество въезжающих. В 2017-м в Беларусь прибыло 11,1 млн туристов, в 2018-м – уже 11,6 млн Очевидно, что многие россияне едут транзитом, но это тоже туристы.

Имеет место и динамика роста стоимости туристических услуг. В среднем в 2018 г., по данным мониторингов, иностранный гость ежедневно тратил минимум 100 долларов в сутки. За время II Европейских игр в период с 10 июня по 10 июля было совершено операций по банковским картам на сумму 237 млн рублей [4].

В заключение отметим, что внедрение методики подсчета вклада туризма в экономику страны является важным шагом в статистической обработке в соответствии с международными нормами общей информации о функционировании туристической отрасли, что ведет впоследствии к повышению имиджа страны, инвестиционной привлекательности отрасли. Вспомогательный счет устанавливает фактическую взаимосвязь между туристическим спросом и предложением товаров и услуг в сфере туризма, позволяющую сопоставить различные формы туризма, изменения влияния туризма на экономику страны. Данная методика и иные существующие методики ВСТ дают очень большие возможности для аналитики, которая, в свою очередь, позволит делать выводы об эффективности туризма в рамках его вклада в экономику страны. Как результат, это будет способствовать стимулированию развития туризма как одной их важнейших отраслей в экономике страны.

Литература

1. Как вырос в деньгах мировой рынок туризма в 2018 году [Электронный ресурс] // Туристический сервис TIO.BY – информационный ресурс о туризме и отдыхе. – Режим доступа: https://www.tio.by/info/turbiznes/kak_vyros_v_dengakh_mirovoy_rynok_turizma_v_2018_godu/. – Дата доступа: 29.10.2019.

2. Сателлитный счет по туризму: история развития и внедрение в Республике Беларусь / И. И. Лобан, С. Н. Шепелевич // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии : научно-методический журнал. – 2015. – № 3. – С. 32–38.

3. Вспомогательный счет туризма Республики Беларусь за 2016 год: стат. бюллетень / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – 11 с.

4. Как теперь будут считать вклад туризма в экономику Беларуси [Электронный ресурс] // Planetabelarus.by – информационный ресурс о туризме и отдыхе. – Режим доступа: https://planetabelarus.by/publications/kak-teper-budut-schitat-vklad-turizma-v-ekonomiku-belarusi/. – Дата доступа: 01.11.2019.

УДК 001.895:005.334 (1-87)

ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ РИСКАМИ

FOREIGN EXPERIENCE IN MANAGING INNOVATIVE RISKS

Емельянчик Илья Николаевич

магистр экономических наук, научный сотрудник, ГНУ «Научно-исследовательский экономическом институте Министерства экономики Республики Беларусь»

Ilya Yemelyanchik, Master of Economic Sciences, Researcher, State Scientific Institution "Research Economic Institute of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus"

e-mail: bigpirozhok@mail.ru

Аннотация. Инновационная деятельность происходит в условиях высокой неопределенности и связана с высокими рисками. В статье рассматриваются основы управления инновационными рисками в экономических системах на примере опыта зарубежных стран.

Ключевые слова. Риск-менеджмент, инновационная деятельность, инновационные риски, управления инновационными рисками.

Abstract. Innovation activity occurs in conditions of high uncertainty and is associated with high risks. The article discusses the basics of managing innovative risks in economic systems using the experience of foreign countries as an example.

Key words. Risk management, innovation activity, innovation risks, innovation risks control.

В последние 20 лет стало очевидным, что уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей – обеспечивают основу устойчивого экономического роста. Научно-технический прогресс меняет масштабы и структуру производства, оказывает существенное влияние на состояние мировой экономики. В 1990-е гг. возросшие темпы научно-технических изменений, бурное развитие наукоемких производств и услуг дали новый импульс ускорению экономического роста в промышленно развитых странах. В мировом хозяйстве формируется новая парадигма риск-менеджмента, предусматривающая комплексное рассмотрение инновационных рисков [1, С. 2].

В настоящее же время все больше компаний-лидеров переходит к новой модели управления рисками – риск-менеджменту в рамках всего предприятия (enterprise-wide risk management, ERM). Его еще можно назвать «комплексным риск-менеджментом».

Специалисты Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA) обосновывают необходимость внедрения системы управления рисками в инфраструктуру предприятия следующим образом: «Риск-менеджмент защищает организацию и способствует ее капитализации посредством:

- системного подхода, позволяющего планировать и осуществлять долгосрочную деятельность организации;
- улучшения процесса принятия решений и стратегического планирования путем формирования понимания структуры бизнес-процессов, происходящих в окружающей среде изменений, потенциальных возможностей и угроз для организации;
- вклада в процесс наиболее эффективного использования/размещения капитала и ресурсов организации;
- снижения степени неизвестности менее критических аспектов деятельности организации;
- защиты имущественных интересов организации и улучшения имиджа компании;
- повышения квалификации сотрудников и создания организационной базы «знаний»;
- оптимизации бизнес-процессов [2, С. 25].

Система управления инновационными рисками имеет определенную специфику, связанную с особенностями объекта, целей и методов управления. И это находит отражение в основных принципах, на которых базируется управление инновационными рисками.

Адекватно выстроенная система риск-менеджмента в концепции ERM должна отвечать следующим основным принципам.

Система управления инновационными рисками является частью процедур общего менеджмента фирмы, что означает ее соответствие стратегии развития фирмы и институциональным особенностям ее функционирования. В «Стандартах управления рисками», составленных FERMA, отмечается: риск-менеджмент – это не просто инструмент для коммерческих и общественных организаций. В первую очередь это руководство для любых действий как в краткосрочном, так и в долгосрочном разрезе жизнедеятельности организации. Понятие «риск-менеджмент» включает в себя анализ и оценку сильных и слабых сторон организации в самом широком смысле с точки зрения взаимодействия со всеми возможными контрагентами. Система управления риском должна являться составным элементом общих процедур управления и ни в коем случае не должна противопоставляться им. Так как цели фирмы и методы их достижения в долгосрочной перспективе задаются стратегией организации, то именно стратегия компании и ее положение на рынке должны задавать особенности системы риск-менеджмента. Здесь важно также отметить, что единство системы управления риском и общего менеджмента компании проявляется на уровне не только согласования целей, но и увязки соответствующих процедур принятия решений.

Особенности системы управления инновационными рисками отражаются на ее целях и задачах, что подразумевает высокоспециализированный характер принятия решений в рамках системы риск-менеджмента. Задача риск-менеджмента – это идентификация рисков и управление рисками. Основная цель – вклад в процесс максимизации стоимости организации. Это означает выявление всех потенциальных «негативных» и «положительных» факторов, влияющих на организацию. Другими словами, главной целью системы управления рисками является обеспечение успешного функционирования фирмы в условиях риска и неопределенности. Это означает, что даже в случае возникновения экономического ущерба реализация мер по управлению риском должна обеспечить фирме возможность продолжения операций, их стабильности и устойчивости соответствующих денежных потоков, поддержания прибыльности и роста фирмы, а также достижения прочих целей. Что касается задач риск-менеджмента, то они конкретизируют поставленные цели. Они более тесно связаны со спецификой риска и методами управления им [3, С. 110].

При управлении инновационными рисками следует учитывать внешние и внутренние ограничения, что означает согласование соответствующих специальных мероприятий с возможностями и условиями функционирования фирмы. Внешние ограничения связаны с факторами, на которые менеджеры фирмы не могут влиять (по крайней мере, непосредственно). Такие огра-

ничения могут проявляться в следующих формах: законодательные ограничения; ограничения, связанные с обязательствами контрагентов и обязательствами перед ними; конъюнктурные ограничения.

Внутренние ограничения связаны с особенностями функционирования фирмы и принятия управленческих решений: институциональные ограничения; бюджетные ограничения; информационные ограничения.

В отношении всей совокупности рисков должна проводиться единая политика управления рисками, что требует комплексного и одновременного управления всеми рисками. Риск-менеджмент должен быть интегрирован в общую культуру организации, принят и одобрен руководством, а затем донесен до каждого сотрудника организации как общая программа развития с постановкой конкретных задач на местах. Концепция ERM предполагает расширенный риск-менеджмент, что означает, что при принятии решений необходимо учитывать все риски и возможности. Данное требование приводит к тому, что риски должны рассматриваться на двух уровнях:

- по отдельности, что создает условия для понимания риск-менеджером особенностей той или иной рисковой ситуации либо специфики реализации данной ситуации. Такой анализ дает возможность выбрать наиболее подходящие инструменты управления для каждого риска;
- в целом, что позволяет установить общее влияние рисков на фирму [4, С. 101].

Поскольку риски, связанные с экономической деятельностью объективно неизбежны, то первое условие управления ими – умение предусмотреть их и снизить до максимально возможного уровня. Для этого необходимо – знать общие и конкретные причины определенного вида риска, определить обстоятельства, при которых он возникает, оценить вероятность его появления, сопоставить выгоду и риск. Выявление причин и обстоятельств появления рисков в деятельности компании предусматривает отделение объективных независимых факторов (наличие конкурентов, инфляция, качество действующего законодательства и др.), от субъективных (уровень организации производства и труда, качество форм и систем заработной платы и т.п.). Лишь после этого можно наметить оптимальные направления деятельности, следовательно, рационально контролировать риск.

Управление риском или иными словами риск-менеджмент – это системный процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на преодоление негативных событий, вызванных случайно, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию факторов неопределенности альтернативного выбора, сокращения возможных потерь, обусловленных риском.

Методы управления рисками весьма разнообразны [5, С. 153].

Избежание риска означает простое уклонение от мероприятия, связанного с риском или исключение источника риска. Однако избежание риска для инвестора зачастую означает отказ от прибыли. Здесь выделяют два подхода: широкий и узкий. Узкий подход состоит в предупреждении риска за счет конкретных мероприятий, проводимых за счет страховых сумм и по инициативе страховщика. Широкий подход реализуется вне рамок страхования.

Удержание риска – это оставление риска за инвестором, т.е. на его ответственности. Так, инвестор, вкладывая венчурный капитал, заранее уверен, что он может за счет собственных средств покрыть возможную потерю венчурного капитала.

Передача риска означает, что инвестор передает ответственность за риск кому-то другому, например, страховой компании.

Для *снижения степени* риска применяются различные приемы. Наиболее распространенными являются: диверсификация, секьюритизация, лимитирование, самострахование, страхование [6, С. 198].

Диверсификация представляет собой процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска и потерь доходов.

Секьюритизация – разделение операции кредитования на две части (разработки условий кредита и заключение договора; кредитование) с выполнением каждой из этих частей различными банками.

Лимитирование – это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Лимитирование является важным приемом снижения степени риска и применяется банками при выдаче ссуд, при заключении договора на овердрафт и т.п. Хозяйствующими субъектами он применяется при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала и т.п.

Самострахование означает, что компания предпочитает подстраховаться сама, чем покупать страховку в страховой компании. Тем самым она экономит на затратах капитала по страхованию и принимает риск на себя.

Самострахование представляет собой децентрализованную форму создания натуральных и денежных страховых (резервных) фондов непосредственно в хозяйствующем субъекте, особенно в тех, чья деятельность подвержена риску. Самострахование логично, когда стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса. Например, крупной корпорации нецелесообразно через страховую компанию страховать от пожара свое оборудование, которое установлено в небольшом арендованном ею помещении.

Самострахование также имеет смысл, когда вероятность убытков чрезвычайно мала, когда фирма владеет большим количеством однотипного имущества.

Сущность *страхования* выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов, чтобы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение степени риска до нуля.

При нефондовой форме страхования расходы на страхование включают в цену при первичном распределении цены.

Вопрос о выборе оптимальной политики, направленной на снижение риска, решается в рамках микроэкономической теории. Соответствующий результат гласит: оптимальная политика управления риском должна быть такой, чтобы предельные затраты на реализацию этой политики соответствовали предельной полезности, доставляемой ее применением.

Однако ввиду значительных информационных требований этот принцип трудно реализуем на практике. Фактически применяются более простые критерии, например, критерий минимума затрат на мероприятия по снижению риска до приемлемого уровня.

В конкретных случаях выбор средств снижения риска зависит от возможностей его предсказания. Так, известные, часто встречающиеся риски могут быть снижены с помощью специально разрабатываемых превентивных мер.

Каждый из перечисленных инструментов снижения риска имеет как определенные преимущества, так и недостатки. Поэтому обычно используют определенные комбинации этих инструментов «подавления» рисков.

Поглощением риска называют принятие его без дополнительных мер предупреждения, снижения или страхования.

Из сложившейся на настоящий момент практики достаточно четко видно, вполне четкие предпочтения в отношении методов управления рисками. Наличие подобных предпочтений обусловлено в первую очередь, характером экономического развития государства.

Однако, несмотря на различия в предпочтениях, следует учитывать, что развитие экономических отношений, способствует внедрению западного опыта и, как следствие, сближению подходов к управлению и исследованию инновационных рисков [7, С. 89].

Как считают эксперты, у многих менеджеров слово «риск» ассоциируется только со словом «страхование».

С развитием корпоративного управления в США, Великобритании, Германии и других странах Европы, которое простимулировали крупные скандалы в компаниях Enron, WorldCom, Global Crossing, Adelphia Communications, Parmalat, Arthur Andersen и др., в корпоративную жизнь постепенно входит понятие культуры управления инновационными рисками.

Оно связано и с бенчмаркингом — применением наилучшей практики, тиражируемой регуляторами рынков в Великобритании, и с концепцией интегрированной системы управления рисками закрепленной в немецком законодательстве.

В США и в Европе необходимость внедрения корпоративной системы внутреннего контроля закреплена законодательно. Например, закон Сарбейнса-Оксли (принятый в США в 2002 г.) предусматривает ответственность менеджеров, совершивших корпоративное мошенничество, и предписывает корпорациям внедрять политики и процедуры для обеспечения достоверности финансовой отчетности и адекватности системы внутреннего контроля.

В частности, генеральный и финансовый директора компании несут ответственность за правдивость отчетов, которые предоставляются контролирующим органам. В предоставляемой отчетности должна быть показана информация о всевозможных недостатках внутренних процедур контроля, принятых в компании, которые могут повлиять на точность финансовых показателей, а также обо всех выявленных случаях мошенничества руководства или ключевых сотрудников компании. Менеджеры, управляющие акционерными обществами, отвечают за введение и соблюдение процедур внутреннего контроля при составлении финансовой отчетности [8, С. 69].

Несмотря на то, что в большинстве американских компаний выполнение требований этого закона возложено на правовой и финансовый департаменты, очевидно, что большинство рисков связано с людьми. Вследствие этого, вышеупомянутый закон обязывает руководство компании жестко контролировать не только процедуры финансового контроля, но и осуществлять защиту всех активов компании, включая человеческий капитал.

В качестве риска, связанного с человеческим капиталом, американские риск-менеджеры рассматривают переход ключевых сотрудников к конкурентам, вследствие чего компания рискует потерять не только профессионалов, но зачастую и клиентов. HR-служба может способствовать минимизации последствий такого риска, включая в контракты о найме пункт о неразглашении конфиденциальной информации, в том числе информации о клиентах и специфике ведения бизнеса с каждым из них.

Сведения, хранимые в электронном виде, могут быть одним из наиболее значимых активов компании, а в случае судебного разбирательства иметь решающее значение. Их потеря также рассматривается как риск, с которым необходимо работать. В соответствии с требованиями американского законодательства, принятыми постановлениями судебных инстанций различного уровня, HR-службы и отделы по управлению рисками должны совместно разработать в компаниях правила и процедуры, способствующие эффективной защите важных электронных данных от умышленного или неумышленного распространения. В качестве серьезных рисков, способных нанести урон благосостоянию акционеров рассматриваются мошенничество внутри компании, и не информирование контролирующих органов о случаях недобросовестного поведения менеджеров компании.

Распределение риска между партнерами и снижение его уровня для каждого партнера создается при взаимном владении акциями в условиях объединений, корпораций, финансово-промышленных групп. Используется новый взгляд на отношения с конкурентами. Крупные автомобильные корпорации США: «Форд», «Крайслер», «Дженерал Моторс» идут на взаимовыгодное сотрудничество и интеграцию в автомобильном бизнесе. В зарубежной практике информация о потенциальном партере, конкуренте или клиенте содержится в бизнес-справках, предоставляемых рынков информационных услуг. Для оценки риска взаимоотношений представляют интерес неформальные контакты, встречи «без галстука», которые позволяют получить информацию о потенциальном партнере и своевременно разработать стратегию поведения с минимизацией риска.

Управление рисками регулируется такими основными международными актами как:

- Интегрированная модель управления рисками, принятая Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредвея (модель COSO-ERM);
- Стандарт управления рисками Федерации европейских ассоциаций риск менеджеров (FERMA) - модель RMS;
- Международная конвергенция измерения достаточности капитала и стандартов капитала, принятая Банком международных расчетов (Basel II) [8, С. 98].

Не смотря на рекомендательный характер, каждый из перечисленных документов широко используются для описания методологии управления рисками и ориентирован на достижение определенной цели. Если Basel II устанавливает четкие ограничения на минимальный размер регуляторного капитала, то RMS преследует получение максимальной доходности, и только стандарт COSO-ERM отражает стремление к балансу между доходностью и риском. Отсюда и разброс в типах, рассматриваемых каждым стандартом рисков: максимальный набор у COSO-ERM, средний - в стандарте RMS, минимальный - в стандарте Basel II.

Несмотря на различия в целях и методах управления рисками, каждый стандарт утверждает необходимость непрерывности процессов мониторинга и контроля рисками.

В общем случае выбор в компании того или иного стандарта в качестве основного – задача непростая и трудноразрешимая. Зачастую фирма пользуется несколькими стандартами одновременно, что приводит к неопределенностям в процессах управления рисками. Выбор стандарта управления рисками или его сбалансированное расширение требует, во-первых, детального понимания требований каждого стандарта и способов их практического применения, во-вторых, существенно зависит от уровня зрелости как процессов управления рисками, так и процессов управления информационными технологиями в компании.

Литература

1. Лысенко Д. Управление рисками / Д. Лысенко // Аудит и налогообложение. – 2014. – № 3. – С. 2–8.

2. Куликова Е. Е. Управление рисками. Инновационный аспект / Е. Е. Куликова. – М.: Бератор-Паблишинг, 2012. – 112 с.

3. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль: пер. с англ. / Ф. Х. Найт. – М.: Дело, 2011. – 359 с.

4. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: учеб. пособие / под ред. Казанцева А.К. – М.: Экономика, 2013. – 518 с.

5. Грачева М. В. Управление рисками в инновационной деятельности / М. В. Грачева, С. Ю. Ляпина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 351 с.

6. Инновационный менеджмент: учеб. пособие [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.iump.boom.ru. – Дата доступа: 27.06.2018

7. Бабаскин С. Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков / С. Я. Бабаскин. – М.: Дело «АНХ», 2015. – 240 с.

8. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: пер. с англ. / Б. Твисс; науч. ред. К. Ф. Пузыня. – М.: Экономика, 2016. – 271 с.

УДК 338.2:620.9(476)

«ЗЕЛЕНЫЙ» СЕРТИФИКАТ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В БЕЛАРУСИ

«GREEN» CERTIFICATE AS A PROMISING TOOL OF STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY SECTOR IN BELARUS

Жигальская Лилия Олеговна

младший научный сотрудник сектора эффективности использования минерально сырьевых ресурсов отдела мониторинга социально-экономического развития Института экономики НАН Беларуси

Zhigalskaya Liliya Olegovna, Junior Researcher of Section of Mineral Resources of the Department of Monitoring of Socio-Economic Development of the Institute of Economics of the NAS of Belarus

e-mail: zhigalsk.geo1@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются целевое назначение, «жизненный» цикл, преимущества и недостатки «зеленых» сертификатов, а также наиболее распространенные в мировой практике механизмы их действия. В целях регулирования и поддержки развития возобновляемой энергетики в Беларуси в контексте перехода на рыночные условия предлагается внедрение системы «зеленых» сертификатов, основанной на поэтапном подходе.

Ключевые слова. Возобновляемая энергетика, механизм государственное регулирование, «зеленый» сертификат, регуляторный инструмент, перспективы внедрения.

Abstract. The article discusses the purpose, «life» cycle, the advantages and disadvantages of green certificates, as well as the most common mechanisms of their action in world. A system of green certificates based on a phased approach is proposed to introduce in order to regulate and support the development of renewable energy in Belarus in transition to market conditions.

Keywords. Renewable energy, state regulation mechanism, green certificate, regulatory instrument, implementation prospects.

Зарождение и стремительное развитие возобновляемой энергетики в Беларуси последнее десятилетие обусловливает необходимость выработки инструментов и механизмов государственного регулирования в соответствии с проводимой энергетической политикой. Как следует из ключевых законодательных документов, регламентирующих функционирование данной отрасли в Беларуси [1; 2], развитие возобновляемой энергетики в стране выделяется в качестве приоритетного направления, требующего государственной поддержки. В мире наиболее распространенными инструментами государственного стимулирования развития возобновляемой энергетики являются фиксированные тарифы, тарифы с надбавками, квоты, «зеленые» сертификаты, тендеры, льготное налогообложение, ссуды, гранты и др. В Беларуси, как и во многих странах, используется смешанная система стимулирования развития возобновляемых источников энергии. Данная система включает тарифы с применением повышающих коэффициентов, использование квотирования, налоговые льготы, участие государства в финансировании отдельных проектов. Существенным дополнением данной системы может стать внедрение института «зеленых» сертификатов.

Понятие «зеленого» сертификата. В общем смысле под «зеленым» сертификатом возобновляемой энергии понимается инструмент регулирования энергетических рынков (для различных целей), относящийся к мерам поддержки производства и потребления энергии, произведенной с использованием возобновляемых источников энергии [3]. «Зеленые» сертификаты (также известные как сертификаты на торговлю возобновляемой энергией (tradable renewable certificates), зеленые метки (green tags), обязательные сертификаты возобновляемой энергии (renewable obligation certificates), гарантирующие сертификаты (Guarantees of Origin)) отражают экологичность энергии, произведенной из ВИЭ, и могут быть куплены, проданы или выкуплены совместно с энергией или отдельно от нее [4, с. 4]. Однако важно отметить, что сам по себе «зеленый» сертификат не является инструментом поддержки ВИЭ, а выступает составным элементом различных схем стимулирования их использования, например, в сочетании с квотами и/или различными видами финансовой помощи (дотации, субсидии, компенсационные тарифы, льготное налогообложение и др.). По существу «зеленые» сертификаты являются носителями определенных прав на возобновляемую энергию или ее главного атрибута – возобновляемого характера сгенерированной энергии [5]. Таким образом, «зеленый» сертификат – это инструмент стимулирования развития возобновляемой энергетики, регистрирующий производство возобновляемой энергии для идентификации каждой ее единицы и гарантии ее производства из возобновляемого источника.

Механизмы действия «зеленых» сертификатов. «Зеленый» сертификат представляет собой документ установленной формы и содержания, который подтверждает факт производства электрической энергии из ВИЭ в определенном объеме (обычно 1 МВт·ч) в течение определенного периода времени [3].

Выпуск «зеленых» сертификатов осуществляется специальным органом. Согласно международным правилам использования системы «зеленых» сертификатов в стране может быть толь-

ко один выпускающий орган. Гармонизацией национальных систем «зеленых» сертификатов занимаются Международная ассоциация RECS International и Ассоциация выпускающих органов (Association of Issuing Bodies [AIB]) [6].

Международная ассоциация RECS International была основана в 2001 году в Брюсселе и является некоммерческой европейской организацией, которая представляет своих членов (производителей и поставщиков возобновляемой энергии) в диалоге с правительственными организациями для разработки стандартизированной общеевропейской системы отслеживания электроэнергии. В 2018 г. организация насчитывала 86 компаний из 22 стран [6].

RECS работает в сотрудничестве с AIB. Так, каждый национальный выпускающий орган в целях обеспечения выпуска и обращения сертификатов на основе единых правил и стандарта, должен быть членом AIB, чтобы открыть сертификационный счет для проведения операций с сертификатами.

Целевое назначение зеленых сертификатов представлено на рисунке 1.

Рисунок 1 – Цели использования «зеленых» сертификатов ВИЭ [составлено по 3; 6]

Жизненный цикл «зеленого» сертификата включает выпуск, оборот / целевое использование, выведение из оборота / погашение (рисунок 2).

Рисунок 2 – Общая схема функционирования системы «зеленых» сертификатов [составлено по 3; 5; 6]

На рисунке 3 представлены основные преимущества и недостатки использования системы «зеленых» сертификатов исходя из мировой практики.

Выпуск сертификатов не зависит от механизма их использования и может быть осуществлен как для электрической, так и для тепловой энергии. Использование (оборот) сертификатов состоит в их выдаче и торговле ими. Выдача сертификатов осуществляется за каждую единицу (МВт·ч) произведенной на основе ВИЭ энергии. Выдача осуществляется специально учрежденным органом производителю за генерацию определенного количества энергии. Далее сертификаты торгуются на свободном рынке до тех пор, пока они не будет выкуплены, экспортированы или не истечет срок их действия, что означает выведение из оборота/погашение сертификата, т.е. невозможность их использования по своему целевому назначению. Выручка от продажи сертификатов является надбавкой к базовому тарифу. Таким образом, идея внедрения такого инструмента стимулирования развития ВИЭ как «зеленый» сертификат состоит в использовании рыночных механизмов для дополнительного финансирования возобновляемой энергетики.

В мировой практике существуют разные подходы к формированию системы «зеленых» сертификатов, среди которых наиболее широкое распространение получили схема поддержки, связанная с квотированием. Ее суть состоит в обязательствах участников рынка в производстве либо передаче, либо потреблении определенного количества энергии, произведенной на основе ВИЭ, для достижения целевых показателей. Сертификаты в данном случае являются доказательством выполненного обязательства. На участников, не выполнивших целевые показатели, налагается штраф либо ими приобретаются сертификаты в объеме, покрывающем недовыполнение.

Еще одной распространенной схемой государственной поддержки с задействованием механизма «зеленых» сертификатов является налоговые льготы, когда энергия, произведенная не из ВИЭ, облагается налогом или имеются налоговые льготы для возобновляемой энергетики.

Рисунок 3 – Основные преимущества и недостатки «зеленых» сертификатов, как инструмента государственного регулирования развития возобновляемой энергетики [составлено по 7; 8; 9]

В данном случае погашение сертификатов связано с решением об освобождении от уплаты такого налога – предоставление налоговой льготы либо получения надбавки к рыночной цене (например, в Нидерландах) на возобновляемую энергию.

Перспективы внедрения системы «зеленых» сертификатов в Республике Беларусь. Специфика механизма стимулирования и поддержки развития возобновляемой энергетики в Беларуси с учетом долгосрочных планов по ее развитию согласно программным документам позволяет предложить два сценария развития системы «зеленых» сертификатов в Беларуси: 1) развитие национальной системы либо 2) внедрение в международную систему.

Национальная система «зеленых» сертификатов может быть построена на существующей системе выдачи сертификатов посредствам придания им статуса ценной бумаги с последующим обращением на энергетическом рынке. В настоящее время в Беларуси выдача сертификатов о подтверждении происхождения энергии, производимой из возобновляемых источников энергии регламентируется Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24.06.2011 №836 [10]. Органом, уполномоченным на выдачу либо отказ в выдачи данного сертификата, является Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь.

Выданный сертификат подтверждает [10]:

– факт производства, поставки и потребления энергии, производимой из возобновляемых источников энергии;

– факт происхождения энергии из возобновляемых источников энергии;

– достоверность информации об энергии, производимой из возобновляемых источников энергии;

– эффективность использования возобновляемых источников энергии;

– достоверность информации о сокращении выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов в атмосферный воздух;

и необходим для заключения и продления договоров на приобретение энергии энергоснабжающими организациями и применения тарифов, предусмотренных статьей 20 Закона Республики Беларусь «О возобновляемых источниках энергии» [11]. Кроме того, Минприроды ведет реестр выданных сертификатов. Таким образом, в Беларуси сертификация возобновляемой энергетики в существующем на данный момент виде выступает в качестве инструмента государственного регулирования соответствия (качества), а в совокупности с квотами – объема производимой из ВИЭ энергии, а также инструментом по учету мощностей возобновляемой энергетики в стране. По состоянию на 20.05.2019 Минприроды выдано 212 таких сертификатов, из которых действует 206 [12].

Таким образом, преимущества развития национальной системы «зеленых» сертификатов заключаются в отсутствии необходимости создания нового инструмента и возможность развития уже существующей системы сертификации ВИЭ путем расширения функций сертификата о подтверждении происхождения энергии.

Второй сценарий, внедрение в международную систему «зеленой» сертификации, более предпочтительный, ввиду того, что это позволит не только регулировать развитие возобновляемой энергетики в стране, но и интегрироваться в мировую систему поддержки развития ВИЭ и содействовать международному сотрудничеству в осуществлении Парижского соглашения. Кроме того, развитие данной системы в странах-членах ЕАЭС, будет способствовать расширению географии сотрудничества в области возобновляемой энергетики. Развитие системы «зеленых» сертификатов в Беларуси в соответствии с данным сценарием вызовет затраты на административные процедуры по стандартизации сертификатов в соответствии с Системой сертификации возобновляемой энергии или Европейской системой сертификации энергии.

Исходя из перспектив развития международного рынка возобновляемой энергетики к наиболее приемлемым технологиям для выпуска «зеленых» сертификатов в Беларуси относятся: ГЭС, за исключением станций мощностью больше 20 МВт; ветроэнергетические станции; солнечные фотоэлектрические станции; солнечные тепловые станции; станции сжигания биомассы; станции сжигания биогаза.

Для внедрения системы «зеленых» сертификатов в Беларуси предлагается алгоритм, состоящий из четырех стадий:

1 СТАДИЯ – Целеполагание:

– Определение перечня целей и задач «зеленого» сертификата;

2 СТАДИЯ – Интеграция:

– Корректировка механизма стимулирования и поддержки развития возобновляемой энергетики в Беларуси с учетом использования «зеленых» сертификатов;

3 СТАДИЯ – Согласование:

– Создание национального регулирующего, сертифицирующего и аудиторского органа;

– Адаптация законодательной базы, в том числе внесение изменений и дополнений в Закон «О возобновляемых источниках энергии» и Указ Президента «Об использовании возобновляемых источников энергии»;

– Заключение межгосударственных соглашений для торговли сертификатами на двухсторонней основе;

– Вступление в Международную ассоциацию RECS International и Ассоциацию выпускающих органов;

4 СТАДИЯ – Мониторинг:

– Организация прогноза и оценки эффективности использования «зеленых» сертификатов в Беларуси.

Кроме того, для успешной интеграции инструмента «зеленых» сертификатов в механизм стимулирования и поддержки развития ВИЭ в Беларуси предлагается использование этапного подхода. На начальном этапе система «зеленых» сертификатов должна быть добровольной, что позволит оценить масштабы внутреннего спроса, среди основных стимулов должны быть надбавки к цене и налоговые льготы. Кроме того, изначально необходимо предусмотреть гибкую систему стимулирования в разрезе типов источников генерации энергии. На следующем этапе сертификатам стоит придать статус обязательных с установкой квот на производимую и потребляемую (для наиболее энергоемких предприятий) энергию. Дальнейшим логическим этапом станет полномасштабная интеграция в международную систему «зеленых» сертификатов, что позволит обеспечить уверенность производителей энергии на основе ВИЭ в стабильности спроса на энергию в условиях перехода возобновляемой энергетики на рыночные условия.

«Зеленый» сертификат представляет собой известный регуляторный инструмент, используемый в мировой практике поддержки развития возобновляемой энергетики. Перспективность внедрения данного инструмента в Беларуси обусловлена необходимостью перехода от государственной поддержки ВИЭ на условия рыночной экономики. Для этого предложен алгоритм внедрения системы «зеленых» сертификатов, состоящий из четырех стадий, включающих постановку целей использования «зеленых» сертификатов, выработку общего механизма государственного регулирования и стимулирования развития возобновляемой энергетики, адаптацию законодательной базы и организацию мониторинга эффективности использования данного инструмента. Поэтапный подход во внедрении данной системы будет способствовать стабильному развитию общего механизма государственного регулирования и стимулирования развития возобновляемой энергетики в стране.

Литература

1. Об энергосбережении: Закон Респ. Беларусь, 8 янв. 2015 г., №239-З // Официальный сайт Министерства энергетики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minenergo.gov.by/zakonodatelstvo/. – Дата доступа: 09.07.2019.

2. О возобновляемых источниках энергии: Закон Респ. Беларусь, 27 дек. 2010 г., № 204-З // Официальный сайт Министерства энергетики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minenergo.gov.by/zakonodatelstvo/. – Дата доступа: 09.07.2019.

3. Копылов, А.Е. «Зеленый» сертификат в возобновляемой энергетике / А.Е. Копылов // Журнал «Энергия: экономика, техника, экология». – 2009. – № 4. – С. 27 – 31.

4. Brick, K. Green certificate trading / K. Brick, M. Visser. – Cape Town: Energy Research Centre, 2009. – 21 p.

5. Сорокин, М.А. «Зеленые» сертификаты как инструмент перекрестного субсидирования / М.А. Сорокин // Проблемы учета и финансов. – 2015. – № 1 (17). – С. 56 – 66.

6. Копылов А.Е. Механизм «зеленых» сертификатов возобновляемой энергии и возможности его испльзования в России: учеб. пособие / А.Е. Копылов, И.Л. Зерчанинова. – М.: Маркетинг, 2006. – 76 с.

7. Финансовая поддержка производства электроэнергии, полученной с использованием биомассы в странах Европейского союза / сост. Дж. Вос. – Минск, 2007. – 56 с.

8. Камов, М.К. Совершенствование инструментов государственного регулирования в области российскими инновационными проектами возобновляемых источников энергии / М.К. Камов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. – № 5 (99).

9. Зеленые сертификаты – стимул развития ветроэнергетики в РФ // Российская Ассоциация Ветроиндустрии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rawi.ru/2018/12/zelenyie-sertifikatyi-stimul-razvitiya-vetroenergetiki-v-rf/. – Дата доступа: 12.11.2019.

10. Об утверждении Положения о порядке ведения государственного кадастра возобновляемых источников энергии и использования его данных, Положения о порядке подтверждения происхождения энергии, производимой из возобновляемых источников энергии, и выдачи сертификата о подтверждении происхождения энергии и о внесении дополнений в некоторые постановления Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24.06.2011, №836 // Новости законодательства Беларуси. – Режим доступа: http://pravo.newsby.org/belarus/postanovsm2/sovm179.htm. – Дата доступа: 31.05.2019.

11. О возобновляемых источниках энергии: Закон Респ. Беларусь, 27 дек. 2010 г., № 204-З // Официальный сайт Министерства энергетики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minenergo.gov.by/zakonodatelstvo/. – Дата доступа: 31.05.2019.

12. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minpriroda.gov.by/ru/. – Дата доступа: 04.06.2019.

УДК 339.727

ФАКТОРЫ ДВИЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

FACTORS OF MOVEMENT OF INVESTMENT RESOURCES IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Зайцева Екатерина Викторовна

магистр экономических наук, заведующий сектором инвестиционной политики ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»

Zaitsava Katsiaryna, Master of Economics, Head of the Investment Policy Sector of the SSI «Institute of Economics of the NAS of Belarus»

email: ost9992008@mail.ru

Аннотация. В статье исследованы теоретические основы движения инвестиционных ресурсов для обеспечения экономического роста и устойчивого развития. Определена роль процентной ставки и стоимости инвестиционных ресурсов в принятии инвестиционных решений. Рассмотрена взаимосвязь между осуществлением НИОКР и инвестициями частного сектора в

основной капитал. Раскрыта сущность институциональных факторов движения инвестиционных ресурсов и определена их ключевая роль в привлечении инвестиций.

Ключевые слова. Инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционная политика, стоимость капитала, НИОКР, институциональные факторы.

Abstract. The article examines the theoretical foundations of the movement of investment resources to ensure economic growth and sustainable development. The role of the interest rate and the cost of investment resources in making investment decisions is determined. The relationship between R & D and private sector investment in fixed assets is considered. The essence of institutional factors of movement of investment resources is revealed and their key role in attraction of investments is defined.

Keywords. Investments, investment resources, investment policy, cost of capital, R & D, institutional factors.

Для исследования процессов государственного регулирования инвестиционной деятельности с точки зрения эффективности использования имеющихся ресурсов недостаточным является традиционный анализ рыночного механизма инвестирования, поскольку существуют не только причинно-следственные, но и многообразные функциональные связи как на уровне субъектов хозяйствования, видов экономической деятельности, так и государства в целом, возникающие в рамках кругооборота инвестиционных ресурсов и требующие системного подхода к анализу факторов движения инвестиционных ресурсов.

Исходя из экономической теории и сущности процесса инвестирования можно выделить ряд основных факторов, влияющих на движение инвестиционных ресурсов в экономике.

Процентная ставка. Более высокие процентные ставки увеличивают стоимость заимствований, используемых для финансирования большинства видов инвестиционных расходов. Если стоимость заимствования возрастает, то предпринимательский сектор с меньшей вероятностью возьмет на себя связанные с этим расходы на капитальные товары. Таким образом, за счет роста процентных ставок потоки инвестиционных ресурсов уменьшаются. При этом более низкие процентные ставки работают в противоположном направлении, вызывая увеличение объемов инвестирования. С. Гилкристом и Э. Закрайсеком [1] было отмечено, что падение расходов частного сектора на основной капитал при росте процентных ставок является теоретически однозначной связью, которая лежит в основе механизма денежно-кредитной трансмиссии.

Вместе с тем ряд многочисленных эмпирических исследований [2, 3] не подтверждает существенной взаимозависимости между изменениями процентной ставки и темпами прироста капиталовложений. Причину данного явления отражает теория реальных опционов. В условиях неопределенности и необратимых затрат значение величины процентной ставки для инвестирования уменьшается. Действительно, более низкая процентная ставка придает большую ценность будущему и, следовательно, будущему потоку прибыли, но она также повышает ценность ожидания. Исследования показывают, что снижение уровня неопределенности по поводу будущих прибылей или по поводу будущей траектории процентных ставок оказывает большее воздействие на инвестиции, чем текущий уровень процентных ставок. Таким образом, уменьшение излишней неопределенности, в том числе в денежно-кредитной политике, представляется более эффективным методом стимулирования роста потоков инвестиционных ресурсов.

В дополнении к вышесказанному, С. Шарпом и Г. Суаресом [4] был проведен анализ чувствительности инвестиционных планов к процентным ставкам на основе опросов финансовых директоров после восстановления мировой экономики от глобального финансового кризиса. Авторами было выявлено, что в большинстве компаний инвестиционные планы не учитывают снижение процентных ставок и лишь более чувствительно реагируют на их повышение. Чаще всего в качестве причин отсутствия корреляции между инвестиционными затратами и процентными ставками выступали наличие достаточного внутреннего финансирования, либо низкий уровень процентных ставок. Нечувствительность к изменениям процентных ставок, как правило, наиболее выражена среди фирм, которые не указывают финансовые ограничения в качестве главной проблемы, не имеют краткосрочных планов заимствования или ожидают более высокого роста в будущем году.

Научно-техническое развитие (внедрение новых технологий). Взаимосвязь между инвестиционными ресурсами и НИОКР проявляется в макроэкономических моделях, где рост является результатом взаимодействия между накоплением капитала и технологическим прогрессом. Инновации и накопление капитала признаны основными источниками экономического роста в неоклассических теориях роста. В конце 1980-х и 1990-х годов эта идея была подкреплена новыми теориями роста. Используя концепцию вторичных эффектов, модели роста были построены без снижения отдачи от накопления капитала, что привело к бесконечному росту. В этих условиях инвестиции в материальный капитал являются основными факторами, способствующими экономическому росту, а доходы на совокупном уровне превышают доходы частных фирм.

С одной стороны, эндогенные модели сосредоточены на важности технологических изменений в процессе роста, с другой – технический прогресс рассматривается как процесс, вызванный самим накоплением капитала, через такие каналы, как обучение путем инвестирования или капитальное воплощение технологий.

Исследования на микроуровне показали, что НИОКР повышают производительность фирмы, и поэтому более высокая отдача может быть получена от инвестиций в основной капитал. Кроме того, инновационная деятельность может потребовать создания дополнительных объектов и оборудования, что приведет к дополнительным инвестициям фирмы. Другими словами, эти исследования доказывают, что НИОКР могут быть стимулом для инвестиций фирм в основной капитал. В тоже время существует ряд исследований о финансовых факторах, которые влияют на инвестиционное поведение фирмы [5], а также об источниках и последствиях расходов на НИОКР [6]. О. Карбони [7] при анализе европейских компаний было выявлено, что расходы на НИОКР положительно коррелируют с уровнем инвестиционной активности.

Стоимость инвестиционных ресурсов (минимальная требуемая норма доходности). Как и на любой товар, спрос на инвестиционные ресурсы регулируется законом спроса. Более низкая стоимость инвестиционных ресурсов приводит к увеличению уровня их востребованности в экономике. В свою очередь, увеличение стоимости приводит к снижению величины спроса, а также к снижению инвестиционных расходов. Результаты, представленные в работе С. Телвина и К. Вхелан [8], свидетельствуют о том, что компоненты совокупных инвестиций, такие, как инвестиции в основной капитал и ИКТ, по-разному реагируют на стоимость инвестиционных ресурсов: эластичность по отношению к стоимости вложений в ИКТ значительно выше, чем у совокупных инвестиций. При этом, потребительская стоимость инвестиционных ресурсов в стандартной неоклассической модели может отличаться по странам из-за различий в структуре налогов [9].

Межсекторальные исследования С. Роберта, С. Фаззари, А. Мейер [10] свидетельствуют о том, что колебания стоимости обусловлены главным образом ценами на капитальные товары, характерными для каждой отрасли, и в определенной степени налоговыми последствиями, которые варьируются в зависимости от отрасли вследствие межсекторальных колебаний ставок амортизации.

Альтернативная модель бизнес-инвестиций q модель Дж. Тобина [11] связывает инвестиции с отношением рыночной стоимости корпоративных активов к восстановительной стоимости этих активов. Всякий раз, когда предельное значение q соответственно больше или меньше единицы, появляются стимулы к увеличению или сокращению объема чистых инвестиций в основной капитал.

В свою очередь, согласно теории корпоративных финансов стоимость инвестиционных ресурсов представляет собой стандарт для наиболее оптимального распределения средств фирм и определяется их средневзвешенной стоимостью (WACC). Фирма может создавать ценность для своих акционеров, пока доходы превышают затраты на инвестиции. Высокая роль оценки стоимости инвестиционных ресурсов в принятии инвестиционных решений на основе WACC была отмечена в работах Ф. Модильяни и М. Миллера [12] и секторальных исследованиях Дж.-Б. Чателайна и Дж.-К. Теурлая [13] при оценке инвестиционной деятельности компаний сферы услуг.

Институциональные и структурные факторы. Согласно работам современных зарубежных и отечественных авторов, высокую роль в распределении инвестиционных ресурсов и их движении в экономике играют структурные и институциональные факторы. Среди структурных факторов выделяют регулирование товарного рынка, рынка труда, уровень финансового развития.

Секторальные эмпирические исследования А. Алесины [14] и Б. Эгерта [15] на примере энергетического, транспортного и телекоммуникационного секторов свидетельствуют о наличии отрицательной корреляции между степенью регулирования товарного рынка и инвестиционными результатами: более высокие барьеры для входа связаны с более низкими объемами потоков инвестиционных ресурсов в этих секторах. В свою очередь К. Кердарианом [16] на основе оценки 117 стран ОЭСР и компонентов показателя Всемирного банка «Ведение бизнеса» была выявлена и точно оценена отрицательная взаимосвязь между инвестициями и количеством процедур регистрации бизнеса и стоимостью открытия бизнеса.

В исследовании 18 обрабатывающих отраслей в 18 странах ОЭСР А. Бассанини и Э. Эрнстом [17] обнаружено, что регулирование товарного рынка связано с отрицательными уровнями интенсивности НИОКР, т. е. чем больше регулирование, тем меньше инвестиций в НИОКР. Этот вывод также подтверждается исследованием Н. Барбозы и А. Фариа [18]. Исследования на секторальном уровне также выявили отрицательную связь между регулированием товарного рынка и инвестициями в НИОКР или инновационной деятельностью. Например, С. Эгер и Дж. Махлич [19] выявили данный негативный эффект для фармацевтической промышленности в ЕС и С. Шмитт и Д. Кучера [20] для отрасли электроэнергетика.

Гибкие и проконкурентные рыночные реформы могут также способствовать распространению знаний, о чем свидетельствуют как теоретические, так и данные ОЭСР. Например, реформы, направленные на стимулирование конкуренции на рынке продукции, могут повысить стимулы для действующих фирм к внедрению новых технологий. Политика в области конкуренции должна разрабатываться таким образом, чтобы стимулировать инвестиции компаний в нематериальные активы путем устранения потенциальных сбоев в функционировании рынка. Д. Эндрюс и А. де Серрес [21], например, утверждают, что сетевые эффекты, присущие нематериальным активам, оказывают влияние на разработку политики в области конкуренции, в частности, с точки зрения критериев, используемых для выявления антиконкурентного поведения, и с точки зрения технологических стандартов. Конкуренция также может создавать стимулы для совершенствования управления и повышения эффективности, тем самым увеличивая инвестиции в организационный капитал.

Однако связь между регулированием и неосязаемыми инвестициями может быть нелинейной: некоторые нормы регулирования товарного рынка могут стимулировать к инвестированию, обеспечивая высокую норму прибыли. Такая нелинейность предполагает, что низкие уровни регулирования рынка должны дополняться соответствующими мерами, например, эффективными системами прав интеллектуальной собственности (т. е. технологическими патентами, промышленными образцами или брендами), обеспечивающими более эффективное распределение доходов.

Таким образом основными ключевыми факторами принятия инвестиционных решений на современном этапе развития экономики являются размер процентной ставки, стоимость инвестиционных ресурсов, уровень научно-технического развития (внедрения новых технологий), институциональные и структурные факторы. В свою очередь, высокое воздействие на принятие инвестиционных решений играет непосредственно уровень развития институтов и качество бизнес-среды. В совокупности уровень финансового развития и качество функционирующих институтов являются достаточно весомыми детерминантами инвестиционной привлекательности. Благоприятный инвестиционный климат характеризуется не только традиционными политическими детерминантами, такими как стабильный макроэкономический и регуляторный режим, налоговые льготы, но и более широкими, такими как институциональная среда, которая включает в себя защиту прав собственности, транспарентное право, контроль над коррупцией и т.д. Политика, направленная на привлечение инвестиционных ресурсов, должна сосредоточиться на повышении уровня развития всего финансового сектора, а не только на инвестиционных кредитах и стимулах.

Литература

1. Gilchrist, S. Investment and the Cost of Capital: New Evidence from the Corporate Bond Market / S. Gilchrist, E. Zakrajsek // National Bureau of Economic Research [Electronic resource]. – Cambridge, 2007. – Mode of access : http://www.nber.org/papers/w13174.pdf. – Date of access : 14.02.2018.

2. Dixit, A. K. Investment under Uncertainty / A. K. Dixit, R. S. Pindyck. – Princeton University, Princeton, 1994. – 476 pp.

3. Caballero, R. J. Explaining Investment Dynamics in U.S. Manufacturing: A Generalized (S, s) / R. J. Caballero, E. M. Engel // Approach. Econometrica [Electronic resource]. – 1999. – Vol. 67. – P. 783-826. – Mode of access : https://onlinelibrary.wiley.com/action/showCitFormats?doi=10.1111%2F1468-0262.00053. – Date of access : 14.02.2018.

4. Sharpe, S. A. Why isn't Investment More Sensitive to Interest Rates: Evidence from Surveys / S. A. Sharpe, G. A. Suarez // Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board [Electronic resource]. – Washington, D.C., 2014. – Mode of access : https://www.federalreserve.gov/econresdata/feds/2014/files/201402r.pdf. – Date of access : 14.02.2018.

5. Mulkay, B. Firm Level Investment and R&D in France and the United states: A Comparison / B. Mulkay, B. Hall, J. Mairesse // Nuffield College. University of Oxford [Electronic resource]. – 2001. – Mode of access : https://www.nuff.ox.ac.uk/Economics/papers/2001/w2/dbb10.pdf. – Date of access : 14.02.2018.

6. Medda, G. Technological spillovers and productivity in Italian manufacturing firms / G. Medda, C. A. Piga, // Journal of Productivity Analysis [Electronic resource]. – 2014. – Vol. 41. – P. 419-434. – Mode of access : https://link.springer.com/article/10.1007/s11123-013-0351-1. – Date of access : 14.02.2018.

7. Carboni, O. A. R&D Spending and Investment Decision: Evidence from European Firms / O. A. Carboni, G. Medda // Working Paper CRENoS 2015/15, Centre for North South Economic Research, University of Cagliari and Sassari [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access : https://ideas.repec.org/p/cns/cnscwp/201515.html. – Date of access : 14.02.2018.

8. Tevlin, S. Explaining the Investment Boom of the 1990s / S. Tevlin, K. Whelan // Journal of Money, Credit and Banking [Electronic resource]. – 2003. – Vol. 35. – P. 1-22. – Mode of access : https://econpapers.repec.org/article/mcbjmoncb/v_3a35_3ay_3a2003_3ai_3a1_3ap_3a1-22.htm. – Date of access : 14.02.2018.

9. Hall, R. E. Tax Policy and Investment Behavior / R. E. Hall, D. Jorgenson // American Economic Review [Electronic resource]. – 1967. – Vol. 57. – P. 1-22. – Mode of access : https://web.stanford.edu/~rehall/Tax-Policy-AER-June-1967.pdf. – Date of access : 14.02.2018.

10. Robert, S. Ch. That Elusive Elasticity: A Long-Panel Approach to Estimating the Capital-Labor Substitution Elasticity / S. Ch. Robert, S. M. Fazzari, A. P. Meyer // CESifo Working Paper Series 1240, CESifo Group Munich [Electronic resource]. – 2004. – Mode of access : http://www.cesifo-group.de/DocDL/cesifo1_wp1240.pdf. – Date of access : 14.02.2018.

11. Тобин, Д. Денежная политика и экономический рост: пер. с англ. / Д. Тобин. — М.: Либроком, 2010. — 267 с.

12. Modigliani, F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / F. Modigliani, M. H. Miller // The American Economic Review [Electronic resource]. – 1958. – Vol. 48. – P. 261-297 – Mode of access : https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/terra_-_the_cost_of_capital_corporation_finance.pdf. – Date of access : 14.02.2018.

13. Chatelaini, J.-B. The Impact of the Cost of Capital and of the Decision to Invest or to Divest on Investment Behaviour: An Empirical Investigation using a Panel of French Services Firms / J.-B. Chatelaini, J.-Ch. Teurlai // Money Macro and Finance (MMF) Research Group Conference [Electronic resource]. – 2003. – Mode of access : fmwww.bc.edu/repec/mmfc03/Chatelain.pdf. – Date of access : 14.02.2018.

14. Alesina, A. Regulation and Investment / A. Alesina, S. Ardagna, G. Nicoletti, F. Schiantarelli // Journal of the European Economic Association [Electronic resource]. – 2005. – Vol. 3. – P. 791-825. – Mode of access : https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1162/1542476054430834. – Date of access : 14.02.2018.

15. Égert, B. Regulation, Institutions and Aggregate Investment: New Evidence from OECD Countries / B. Égert // OECD. Economics Department Working Papers No. 1392 [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access :

http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP(2017)24&docLanguage=En. – Date of access : 14.02.2018.

16. Kedrain, C. The impact of structural policies on saving, investment and current accounts / C. Kedrain, I. Koske, I. Wanner // OECD. Economics Department Working Papers No. 815. [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : https://www.oecd-ilibrary.org/economics/the-impact-of-structural-policies-on-saving-investment-and-current-accounts_5km398ttzlkg-en. – Date of access : 14.02.2018.

17. Bassanini, A. Labour market institutions, product market regulation and innovation: Cross-country evidence / A. Bassanini, E. Ernst // OECD Economics Department Working Papers, No. 316 [Electronic resource]. – 2002. – Mode of access : http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=eco/wkp(2002)2. – Date of access : 14.02.2018.

18. Barbosa, N. Innovation across Europe: How important are institutional differences? / N. Barbosa, A. Faria // Research Policy [Electronic resource]. – 2011. – Vol. 40. – P. 1157-1169. – Mode of access : http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.415.1936&rep=rep1&type=pdf. – Date of access : 14.02.2018.

19. Eger, S. Pharmaceutical regulation in Europe and its impact on corporate R&D / S. Eger, J. Mahlich // Health Economics Review [Electronic resource]. – 2014. – Vol. 4. – P. 1-9. – Mode of access : https://ideas.repec.org/a/spr/hecrev/v4y2014i1p1-910.1186-s13561-014-0023-5.html. – Date of access : 14.02.2018.

20. Schmitt, S. The Impact of the Regulatory Reform Process on R&D Investment of European Electricity Utilities / S. Schmitt, D. Kucsera // Annual Conference 2013 (Duesseldorf): Competition Policy and Regulation in a Global Economic / German Economic Association [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access : https://www.econstor.eu/bitstream/10419/80035/1/VfS_2013_pid_343.pdf. – Date of access : 14.02.2018.

21. Andrews, D. Intangible Assets, Resource Allocation and Growth: A Framework for Analysis / D. Andrews, A. de Serres // OECD Economics Department Working Papers, No. 989 [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access : http://dx.doi.org/10.1787/5k92s63w14wb-en. – Date of access : 14.02.2018.

УДК 332.87

ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

THE FORMATION OF ENERGY EFFICIENCY INDICATORS OF THE HOUSING STOCK AS A TOOL TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE REGION

Камеко Ольга Александровна

Аспирант, ассистент кафедры экономики Полоцкого государственного университета
Kamecko Olga, post-graduate student,
an assistant of the Department of Economics of Polotsk State University
e-mail: o.kamecko@psu.by

Аннотация. В статье рассматриваются подходы к определению показателей энергоэффективности жилищного фонда региона. Данный интерес вызван тем, что существующие объекты жилищного фонда не всегда в полной мере соответствуют требованиям энергоэффективности, которая, в свою очередь, является основой общей эффективности использования зданий и сооружений. Определение показателей энергоэффективности позволяет определить направления и разработать пути повышения эксплуатационных свойств объектов жилой недвижимости, а также встать на путь повышения конкурентоспособности региона.

Ключевые слова. Энергоэффективность, жилищный фонд, зеленая экономика, показатели энергоэффективности.

Abstract. The article discusses approaches to the definition of indicators of energy efficiency of the housing stock of the region. This interest is due to the fact that the existing housing facilities do not always fully meet the requirements of energy efficiency, which, in turn, is the basis of the overall efficiency of the use of buildings and structures. The definition of energy efficiency indicators allows you to determine directions and develop ways to improve the operational properties of residential real estate, as well as take the path of improving the environmental safety and competitiveness of the housing stock in the region.

Key words. Energy efficiency, housing stock, green economy, energy efficiency indicators.

В условиях урбанизации возрастает необходимость формирования в крупных городах экологической инфраструктуры или природного каркаса. Потребность в экологически безопасных, комфортных для проживания жилых помещениях диктует строительной отрасли идеи создания в современном крупном городе благоприятных условий для развития индивидуального домостроения, как одной из приоритетных форм жилища будущего по своей востребованности, экономической и экологической целесообразности. Экологизация строительства представляет собой интегрированное понятие, предполагающее использование при возведении зданий и сооружений экологически безопасных материалов, повышение энергоэффективности зданий, сооружений и их минимальное негативное воздействие на окружающую природную среду [1].

Находящиеся на территории государства жилые дома, а также жилые помещения в других строениях образуют его жилищный фонд. В соответствии с [2] (статья 1), жилищный фонд – совокупность жилых помещений государственного и частного жилищных фондов. Повышение эффективности функционирования жилищного фонда является одной из наиболее важных задач, требующих решения жилищно-коммунальным хозяйством страны.

Необходимо отметить, что жилищный фонд сформирован двумя важнейшими сферами, обеспечивающими достойный уровень жизни населения (рисунок 1).

На этапе производства жилищный фонд является частью жилищного строительства. Возводимые жилищным строительством недвижимость непосредственно является объектом деятельности данной сферы.

Рисунок 1. – Сферы формирования жилищного фонда

При завершении возведения объекта жилой недвижимости и сдаче объекта в эксплуатацию, важнейшим регулятором функционирования жилищного фонда становится жилищно-коммунальное хозяйство. Данная структура отвечает за управление жилищным фондом, его состояние и эффективность его использования.

Функционирование жилищного фонда представляет собой непрерывную эксплуатацию объекта жилой недвижимости населением с целью удовлетворения своих потребностей. Таким образом, жилищный фонд непосредственно влияет на качество жизни человека. Повышение эффективности функционирования данного сегмента жилищно-коммунального хозяйства влечет за собой неминуемое улучшение качества жизни пользователей недвижимости, реализуя большее число их требований к жилью. Следовательно, необходимо определить, что подразумевает под собой эффективное функционирование жилищного фонда.

Согласно [3], эффективность – соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами. Таким образом, повышение эффективности функционирования жилищного фонда

понимает под собой улучшение эксплуатационных свойств жилья с целью минимизации использования любого вида ресурсов. Определим основные направления, оказывающие влияние на эффективность использования жилищного фонда и его работы (рисунок 2).

Одним из наиболее приоритетных направлений развития большинства стран, в том числе Республики Беларусь, на современном этапе является повышение энергоэффективности во всех сферах экономики. Это закреплено целым рядом нормативно-правовых актов, в Беларуси включающим в себя Национальную стратегию устойчивого социально-экономического развития до 2030 года [4], закон Республики Беларусь «Об энергосбережении» [5] и др. Начат процесс формирования «зеленой» экономики, подразумевающей экологизацию всех направлений производства, в том числе строительной отрасли.

Рисунок 2. – Основные направления, влияющие на эффективность функционирования жилищного фонда

Экологизация строительства тесно связана с повышением его конкурентоспособности, ускорением экономического роста, решением социальных проблем, повышением эффективности жилищного фонда городов. Повышение энергоэффективности жилых зданий в настоящее время становится одним из главных приоритетов политики всех развитых стран. Основные параметры, способные повлиять на энергетическую эффективность зданий жилищного фонда, это архитектурные, объемно-планировочные и конструктивные, а также инженерные решения, мероприятия по экономии электрической энергии, водных ресурсов и газа и мероприятия по обеспечению экономии тепловой энергии. [6]

Энергетическая эффективность становится все более важным приоритетом в политике многих стран мира. Широко признается, что она является наиболее экономичным и доступным средством решения многих проблем энергообеспечения, включая энергетическую безопасность, социально-экономические последствия высоких цен на энергию и озабоченность изменением климата. В то же время, энергоэффективность повышает конкурентоспособность и содействует росту благосостояния потребителей. [7]

Исходя из вышеизложенного, видится необходимым дать определение понятию «энергоэффективность». Основываясь на работах отечественных и зарубежных ученых, можно определить несколько направлений, согласно которым формируется понятие энергоэффективности.

В [8] автор определяет энергоэффективность как «характеристику социально-экономической, технической системы, технологического процесса, производственного оборудования, бытовых приборов и т.д., предполагающая максимальное использование ими энергии (способности совершать работу) энергетических ресурсов». Отмечается также что энергоэффективность – это результат процесса энергосбережения. Подобным образом понятие описывается и

в [9], где авторами рассмотрена энергоэффективность в виде «технически возможного и экономически оправданного качества использования энергоресурсов и энергии при существующем уровне развития техники и технологий».

Ряд авторов (Галузо И.В., Потапов И.Н., Байдаков, В.А, Ганжа В.Л., Тупикина А.А. и др.) определяют данное понятие в контексте топливной энергетики и использования топливно-энергетических ресурсов в производстве различных видов энергии. Они показывают энергоэффективность как показатель, выражающий отношение затраченных энергетических ресурсов к результату производства.

Понятие энергоэффективности крайне многогранно. Отсюда следует, что нельзя рассматривать его со стороны одного подхода, опираясь на опыт конкретного исследователя. Поскольку функционирование жилищного фонда это специфическая сфера, следует учесть все ее особенности. Таким образом, необходимо обобщить все позиции с целью формирования наиболее полного определения для категории «энергоэффективность». Кроме того, большая часть ученых рассматривают данное понятие как категорию, определяющую эффективность работы топливно-энергетического комплекса в контексте сокращения потребления топливно-энергетических ресурсов. Жилищный фонд, за счет использования различных видов энергии, может воздействовать на объем ее выпуска, тем самым косвенно воздействуя на процесс потребления топливно-энергетических ресурсов. Ряд исследователей рассматривает энергоэффективность в качестве характеристики производственных процессов, в т.ч. выпуска продукции путем оценки эффективности энергетических затрат к производственному результату. В рамках жилищного фонда можно провести обратную оценку, связанную с экономией энергетических ресурсов посредством производства мероприятий, повышающих качество жизни населения, в т.ч. качество функционирования жилищного фонда. Например, определить потребность в тепловой энергии после реализации капитального ремонта в объектах жилищного фонда. Это позволит определить экономию энергии, необходимой для обогрева жилого помещения, как для конечного потребителя, так и производственного процесса теплогенерирующей установки. Таким образом, выводимая категория должна включать наиболее рациональные идеи вышеприведенных и учитывать область применения (жилищный фонд) как результирующий фактор.

Учитывая вышесказанное, можно определить, что жилищный фонд это специфическая сфера деятельности. Во-первых, самой главной его особенностью является то, что фонд предназначен для жизни людей. В настоящее время государством реализуется политика обеспечения нуждающихся жилыми площадями. Помимо этого, активно реализуется программа помощи многодетным семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий. Отсюда следует вторая особенность – непосредственное влияние на качество жизни населения. Кроме того, жилищный фонд требует эффективной эксплуатации и своевременного обслуживания, что, в свою очередь, тоже является особенностью.

Исходя из этого, представляется возможным сформировать категорию «энергоэффективность» для жилищного фонда следующим образом:

«Энергоэффективность – это характеристика системы, отражающая рациональное (эффективное) использование всех видов потребляемой жилищным фондом энергии с целью рационального расходования ресурсов, характеризующая жилищный фонд как энергетически безопасный посредством определения показателей энергоэффективности».

Из вышеизложенного видно, что данное определение для категории «энергоэффективность» является наиболее полным относительно вопроса функционирования жилищного фонда, так как определяет данное явление со стороны всех рассмотренных подходов и учитывает особенности и специфику сферы исследования. В этой связи возникает возможность уточненного определения направлений для оценки качества и условий функционирования жилищного фонда региона. Этому способствует определение показателей энергоэффективности, за счет которых производится данная оценка.

В соответствии с [3], показатель энергоэффективности – это научно обоснованная абсолютная или удельная величина потребления топливно-энергетических ресурсов (с учетом их нормативных потерь) на производство единицы продукции (работ, услуг) любого назначения,

установленная техническими нормативными правовыми актами в области технического нормирования и стандартизации.

Задача определения оптимальных показателей «энергоэффективности» актуальна для разработки норм потребления энергии, адекватно отражающих технологический процесс или цепочку последовательных технологических процессов. [9] Таким образом, наиболее рациональным будет формирование системы сбалансированных показателей оценки энергоэффективности касательно функционирования жилищного фонда.

Основываясь на исследованиях Р. Каплана и д. Нортона [10], сбалансированная система показателей обеспечивает менеджмент универсальным механизмом, который интерпретирует мировоззрение и стратегию компании через набор взаимозависимых показателей. В рамках вопроса относительно жилищного фонда такого рода система показателей обобщает многогранность энергоэффективности, утверждая, что все ее показатели являются по сути своей взаимозависимыми. Таким образом, их можно разделить на следующие группы (рисунок 3).

Исходя из этого, на данном этапе исследования к различным группам системы сбалансированных показателей можно отнести следующие:

• технические – энергоемкость (для тепловой и электрической энергии), теплопроводность, потребность в ресурсах и др.;

• технологические – показатели, связанные с технологическим процессом производства энергии, а также технологией строительного производства при возведении объектов недвижимости, предназначенных для жилищного фонда;

• финансово-экономические – экономия, влияние сокращения энергопотребления жилищным фондом на уровень ВВП в стране и др.;

• дополнительные – показатели, не включенные в представленные выше группы, но оказывающие влияние на оценку эффективности использования всех видов энергии.

Формирование групп показателей энергоэффективности следующим образом позволяет учесть все этапы жизненного цикла энергии, потребляемой жилищным фондом: учесть условия и технологию производства энергетических ресурсов, отразить финансовую сторону данного вопроса.

Рисунок 3. – Группы сбалансированной системы показателей энергоэффективности

Поскольку система показателей энергоэффективности определяется как сбалансированная, элементы системы (в данном случае – показатели энергоэффективности) могут прямо или косвенно влиять на характеристики тех или иных параметров системы.

Несмотря на то, что большинство показателей представляют собой отношение (например, потребление энергии на тонну цемента), некоторые из наиболее укрупненных показателей могут также быть абсолютными величинами. Например, таким показателем является общее энергопотребление жилищного сектора; если это значение большое, это указывает на то, что потребление высокое и поэтому есть необходимость тщательно рассмотреть значимость этого сектора в срав-

нении, например, с сектором услуг, который в абсолютных величинах может иметь потребление в 20 раз меньшее, чем жилищный.

В зависимости от наличия данных, можно либо построить очень дезагрегированные показатели, либо остаться на уровне, слишком агрегированном для того, чтобы быть значимым с точки зрения анализа энергоэффективности. Наиболее агрегированные показатели включают, например, долю потребления жилищного сектора в ОКПЭ и общее энергопотребление жилищного сектора на душу населения, на жилое помещение или на единицу площади. И если эти показатели допускают очень грубые сравнения (впрочем, часто вводящие в заблуждение) разных стран и изменений во времени, они не могут быть приспособлены к роли показателей энергоэффективности как таковых. Существуют также агрегированные показатели, которые можно использовать для конкретных целей. Например, степень электрификации домохозяйств в стране (общая или в разбивке между городской и сельской местностью) может быть использована в исходных данных для программ электрификации. Другим примером является доля городских и сельских домохозяйств, использующих преимущественно биомассу, которая может использоваться для оценки энергетической бедности или измерения воздействия на окружающую среду. Итак, акцентируем: эти показатели не могут рассматриваться в качестве показателей энергоэффективности как таковых. Реальные показатели энергоэффективности, чтобы быть значимыми, требуют более дезагрегированных данных об энергопотреблении и объемах деятельности, как это описывается в следующих подразделах, относящихся конкретно к каждому из шести основных видов конечного потребления, обозначенных выше. [11]

Таким образом, определив группы показателей и имея сформированный теоретический базис категории «энергоэффективность», возникает возможность оценки качества и результативности реализации мероприятий по повышению качества жизни населения Республики Беларусь в рамках совершенствования процесса функционирования жилищного фонда.

Литература

1. Экологизация строительной отрасли: опыт, выгоды и преимущества// GreenMind [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.greenmind. com.ua/ru/meropriyatiya/events 01.html. – Дата доступа: 29.10.2017.

2. Жилищный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 31 мая 2012г.: одобр. Советом Респ. 22 июня 2012 г.: текст Кодекса по состоянию на 18 сент. 2017 г. – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – 2017г.– 140 с.

3. ISO 9000:2015 «Quality management systems — Fundamentals and vocabulary» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://pqm-online.com/assets/ files/pubs/translations/std/iso-9000-2015-(rus).pdf. – Дата доступа: 22.03.2019.

4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года// Сайт М-ва экономики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekon omicheskogo-razvitija-Respubliki-Bel arus-na-period-do-2030-goda.pdf. – Дата доступа: 25.02.2019.

5. Об энергосбережении : Закон Респ. Беларусь, 8 января 2015, №239-3// Сайт М-ва энергетики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minenergo.gov.by/dfiles/000437_ 303862__ob_energosberezhenii_2015.pdf. – Дата доступа: 25.02.2019

6. Костюкова, С. Н. Современные тенденции в сфере экологизации экономики Беларуси / С. Н. Костюкова, О. А. Камеко // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты : электронный сборник статей II международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета, Новополоцк, 7–8 июня 2018 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018. – С. 838 - 843.

7. Показатели энергоэффективности: основы формирования политики / International Energy Agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://altenergiya.ru/wp-content/uploads/books/common/ pokazateli-energoeffektivnosti.pdf. – Дата доступа: 01.03.2019.

8. Поспелова Т. Г., Основы энергосбережения / Т.Г. Поспелова. - Мн.: УП «Технопринт», 2000. – 353 с.

9. Ефремов, В.В. «Энергосбережение» и «энергоэффективность»: уточнение понятий, система сбалансированных показателей «энергоэффективности» / В.В Ефремов, Г.З Маркман // Известия Томского политехнического университета. – 2007. – №4. – С.146–148.

10. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003. –304 с.

11. Показатели энергоэффективнсти: основы статистики / International Energy Agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iea.org/media/training/eeukraine2015/EEIrussianversion.PDF. – Дата доступа: 01.09.2019.

УДК 338.436

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В АПК БЕЛАРУСИ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE CREATION AND FUNCTIONING OF INTEGRATED STRUCTURES IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF BELARUS

Каращук Марина Николаевна

младший научный сотрудник отдела экономики АПК и лесного хозяйства Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь
Karashchuk Maryna, Junior Researcher of the Department of Economics of Agriculture and Forestry, Research Economic Institute, Ministry of Economy of the Republic of Belarus
e-mail: marina.karashchuk@tut.by

Аннотация. В статье изложена целесообразность создания и дальнейшего функционирования интегрированных структур в АПК Беларуси. Проведен анализ эффективности деятельности интеграционных процессов в агропромышленной структуре Витебской области. Представлены результаты оценки уровня синергетического эффекта от совместной производственной деятельности данной структуры.

Ключевые слова. Интеграция, интегрированная структура, оценка эффективности интеграции, показатели эффективности агропромышленного производства, определение синергетического эффекта от совместной деятельности.

Abstract. The article outlines the feasibility of creating and further functioning of integrated structures in the agricultural sector of Belarus. A technique is proposed for determining the synergistic effect of the joint production activities of these structures. The results of assessing the level of synergistic effect of the joint activities of the agro-industrial structure of the Vitebsk region are presented.

Keywords. Integration, integrated structure, assessment of the effectiveness of integration, indicators of the effectiveness of agricultural production, synergy, determination of the synergistic effect of joint activities.

В современных экономических условиях ведущую роль в развитии агропромышленного производства в мире играет крупнокорпоративный сектор, сосредоточивший в себе основные инвестиционно-финансовые, информационные потоки и представленный главным образом интегрированными структурами в различных формах их организации. Эффективное функционирование агропромышленного комплекса может быть достигнуто при согласованности развития всех сфер – сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, сфер обслуживания и

торговли, что невозможно без интеграции. Опыт функционирования и развития интегрированных структур большинства стран показывает, что основная часть из них является лидерами в области производства конечной продукции как на внутреннем, так и на внешних рынках. Эффективное функционирование интегрированных структур обеспечивается при объединении всех участников в цепочку приращения стоимости продукции, поскольку только при условии комплексного и согласованного взаимодействия субъектов интеграции, максимально результативных комбинаций использования ресурсов могут быть образованы и накоплены положительные эффекты интеграции (эффекты синергии). Рост экономического эффекта может быть обеспечен за счет использования инновационных методов производства продукции, обеспечения контроля качества, маркетингового и логистического подходов к сбыту готовой продукции [1, С. 164-169].

Несмотря на то, что смысл существования интегрированных формирований состоит в усилении взаимного действия, на практике эффективность их деятельности не всегда адекватна желаемым результатам. Зачастую это происходит вследствие недоработок в области рациональной организации процесса создания и функционирования агропромышленных корпоративных объединений, недостаточного исследования и учета специфики кооперативно-интеграционных процессов в отдельных подкомплексах, недооценки готовности партнеров и др. Поэтому следует не только оценивать эффективность действующих интегрированных структур, но и прежде чем приступать к созданию новых, необходимо выполнить детальный анализ факторов, воздействующих на эффективность объединения, а также провести четкие расчеты преимуществ совместного хозяйствования, то есть объективно оценить перспективность кооперативно-интеграционных процессов.

Эффективность создания агропромышленного объединения зависит от степени научной обоснованности выстраиваемой организационно-экономической схемы взаимодействия субъектов интеграции, её способности поддерживать и развивать производственно-экономические связи [2, С. 51].

Методологические подходы к оценке экономического эффекта интеграции зависят также от того, к какому типу объединений относится данное интегрированное формирование. Если конечным результатом всех видов совместной деятельности предприятий является выпуск конкретного вида продукции, что характерно для *вертикальной* интеграции, то оценка экономической эффективности агропромышленной интеграции может основываться на соотношении затрат и выпуска продукции. Экономический эффект от деятельности такого интегрированного формирования в конечном итоге складывается из дохода и прибыли от продаж произведенной, переработанной и реализованной сельскохозяйственной продукции.

Если речь идет об оценке *горизонтально* интегрированных структур или потенциальной горизонтальной интеграции как совместной деятельности предприятий, выпускающих однородную продукцию и исключающих ее переработку, целесообразным представляется сравнение эффективности деятельности структурного подразделения с эффективностью интегрированного формирования *в целом* с учетом синергетического эффекта, возникшего в результате интеграции [3, С. 88].

Эффективность не может быть оценена каким-то одним показателем, а является общеорганизационным показателем, который складывается из эффективности отдельных подсистем интегрированной структуры, дающих синергетический эффект. Показатели оценки эффективности агропромышленного производства в разрезе сфер деятельности представлены в таблице 1 [4, С. 98-99].

Таблица 1 – Показатели эффективности агропромышленного производства

Индикаторы	**Показатели**
1. Показатели оценки эффективности интегрированного производства	
Валовой и чистый доход; прибыль отчетного периода, прибыль от реализации; чистая прибыль; уровень рентабельности, уровень окупаемости затрат, рентабельность основных средств и др.	
2. Показатели оценки эффективности сельскохозяйственного производства	

Индикаторы	Показатели
Использование земли	землеотдача, объем производства валовой (товарной) продукции, прибыли, основных видов продукции в расчете на 1 га земельной площади, урожайность культур и др.
Использование производственных фондов	фондоотдача, фондоемкость, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент загрузки оборотных средств, продолжительность одного оборота, материалоемкость и др.
Использование трудовых ресурсов	годовая, дневная и часовая выработка, трудоемкость продукции, степень использования трудовых ресурсов и др.
Производство продукции растениеводства	товарная продукция – урожайность сельскохозяйственных культур, затраты труда на 1 т продукции, себестоимость 1 т продукции, прибыль от реализации конкретного вида продукции, прибыль на 1 га посевов, уровень рентабельности; нетоварная продукция (корма) урожайность кормовых культур, выход кормовых единиц и перевариваемого протеина с 1 га, себестоимость 1 т кормов и др.
Производство продукции животноводства	надой молока на одну корову, среднесуточный прирост живой массы скота и птицы, среднегодовая яйценоскость кур, средняя масса одной головы реализованного скота, выход приплода на 100 маток, расход кормов на 1 т продукции, прибыль на 1 т продукции или голову скота, рентабельности.
3. Показатели оценки эффективности переработки сельскохозяйственного сырья	
Расход сырья на единицу продукции, выход конечной продукции на единицу сельскохозяйственного сырья, затраты на единицу продукции, себестоимость единицы продукции, прибыль от реализации, уровень рентабельности и др.	
4. Показатели оценки эффективности хранения сельскохозяйственной продукции	
Коэффициенты использования хранилищ, удельный вес потерь в объеме заложенной на хранение продукции, выручка от реализации продукции после хранения, прибыль от хранения и уровень рентабельности и др.	
5. Показатели оценки эффективности сбыта готового продовольствия	
Объем товарооборота от реализации продукции АПК на 1 отработанный человеко-час, на 1 среднегодового работника; трудоемкость выполненных работ и предоставленных услуг в сфере сбыта продукции; себестоимость единицы работ и услуг; прибыль от торгово-сбытовой деятельности на 1 среднегодового работника и др.	

Наряду с эффективностью создания и функционирования интегрированных агропромышленных формирований особое значение отведено установлению величины синергетического эффекта от совместной деятельности данных структур. Наличие синергии позволяет считать совокупность взаимодействующих субъектов целостными экономическими системами.

Необходимо отметить, что за последние годы количество исследований, применяющих синергетическую парадигму, значительно увеличилось.

Проанализировав ряд методик, была выделена наиболее часто встречаемая методика оценки эффективности функционирования интегрированных структур в АПК, основанная на поэтапном определении общего уровня синергетического эффекта.

На *первом* этапе определяется рентабельность (убыточность) всего набора производимой продукции как для каждого участника интегрированного агропромышленного формирования (R_i), так и в целом для интегрированной структуры (R_0). Это производится с использованием показателей прибыли (убытка) от реализации ($П_0$) и затрат на производство продукции ($З_0$).

На *втором* этапе рассчитывается средний уровень эффективности производственной деятельности участников интегрированного агропромышленного объединения ($R_{ср}$), который позволяет охарактеризовать результативность автономной деятельности путем нахождения средней геометрической показателей рентабельности продукции каждого участника интегрированного

формирования (при условии положительности всех значений) или расчетом средней арифметической (при условии нулевого или отрицательного значения хотя бы одного из показателей).

На *третьем* этапе определяется общий уровень синергетического эффекта ($У_с$), проявляющегося в процессе совместного производства всей продукции интегрированного агропромышленного формирования за определенный период В зависимости от значения показателей общей и средней рентабельности (убыточности) продукции применяется та или иная формула расчета (таблица 2, гр.1-2).

Таблица 2 – Расчет показателей синергетической эффективности

Общий уровень синергетического эффекта (3 этап)		Отклонение эффективности производства продукции у каждого участника интегрированного агропромышленного формирования (5 этап)	
Условия	Расчет	Условия	Расчет
$R_0>0$, $R_{ср}>0$	$Ус = \frac{Ro}{Rср} - 1$	$R_i>0$, $R_{ср}>0$	$Оэi = \frac{Ri}{Rср} - 1$
$R_0<0$, $R_{ср}<0$	$Ус = \frac{Rср}{Ro} - 1$	$R_i<0$, $R_{ср}<0$	$Оэi = \frac{Rср}{Ri} - 1$
$R_0>0$, $R_{ср}<0$	$Ус = \frac{Ro + \lvert Rср \rvert}{\lceil Rср \rceil} - 1$	$R_i>0$, $R_{ср}<0$	$Оэi = \frac{Ri + \lvert Rср \rvert}{\lceil Rср \rceil} - 1$
$R_0<0$, $R_{ср}>0$	$Ус = \frac{\lvert Ro \rvert}{Rср + \lceil Ro \rceil} - 1$	$R_i<0$, $R_{ср}>0$	$Оэi = \frac{\lvert Ri \rvert}{Rср + \lceil Ri \rceil} - 1$
$R_0=0$	Ус =-Rср	Ri=0	=-Rср
$R_{ср}=0$	Ус =-Ro	$R_{ср}=0$	$Оэi$ =-Ri

Для интерпретации полученных результатов предлагается воспользоваться шкалой (таблица 3), построенной по показателю уровня синергетического эффекта. Она позволяет (в зависимости от величины и знака отклонения) распределить участников по группам (A, B, C, D, E) и выявить тех, деятельность которых оказала позитивное / негативное влияние на общий уровень синергетической эффективности совместной работы.

Отрицательное значение в подгруппе III допустимо на начальных этапах (до 5 лет) функционирования. Оно может быть объяснимо наличием организационных и хозяйственных несоответствий. Попадающие в эту категорию интегрированные формирования с периодом функционирования свыше 5 лет необходимо относить ко II группе.

Таблица 3 – Шкала оценки эффективности создания и функционирования интегрированных агропромышленных формирований по уровню синергетического эффекта

Группа интегрированного агропромышленного формирования		Значение уровня синергетического эффекта	Условия создания	Результаты деятельности	Перспективы функционирования
I	A	до -0,10	С грубым нарушением законов и принципов интеграции	Губительный для интегрированного агропромышленного формирования	Отсутствуют

Группа интегрированного агропромышленного формирования		Значение уровня синергетического эффекта	Условия создания	Результаты деятельности	Перспективы функционирования
II	B	от -0,10 до -0,05	Без должного экономического и организованного обоснования	Отсутствие синергетического эффекта	Поиск более эффективных форм и механизмов организационно-экономического взаимодействия
III	C	от -0,05 до 0	Объективная необходимость	Наличие организационно-хозяйственных несоответствий	Выявление подразделений, понижающих синергетический эффект
		от 0 до +0,05		Проявление положительного синергетического эффекта	
IV	D	от +0,05 до +0,15	Положительные	Существенный уровень синергии	Повышение уровня управляемости (менеджмента)
V	E	от +0,15	Оптимальные	Высокий уровень синергии	Переход на качественно новый уровень совместной деятельности

На *четвертом* этапе определяется размер прибыли (убытка) от реализации продукции ($П_с$), полученной интегрированным агропромышленным формированием за счет проявления синергетического эффекта. Расчет производится следующим образом: из общего размера прибыли выделяется ее часть, которая превышает уровень, достижимый в условиях автономного функционирования субъекта. Для этого предлагается формула:

$$Пс = \pm \frac{По \times Ус}{1 \pm Ус} \quad (1)$$

Знак $\pm$ в ней используется в зависимости от значения соответствующего показателя (положительного/отрицательного).

Далее оценивается вклад каждого участника в формирование общего синергетического результата интегрированной структуры. На *пятом* этапе определяется отклонение эффективности производства продукции каждого участника интегрированного формирования от среднего уровня ($О_{эi}$). С одной стороны, это позволяет оценить синергетические преимущества, которые имеет участник в интегрированной системе, с другой – влияние деятельности на общий уровень синергетической эффективности интегрированного формирования. Выбор формулы для расчета (таблица 3, гр. 3-4) производится в зависимости от значения показателей средней и индивидуальной рентабельности (убыточности) деятельности каждого участника.

На *шестом* этапе оценивается вклад каждого участника в размеры синергетической прибыли от реализации продукции. Это производится путем определения разности между фактической эффективностью производства продукции участником интегрированного агропромышленного формирования и возможной эффективностью автономной работы (средним уровнем) [5, С. 3-5].

Для оценки функциональных возможностей предложенного методического инструментария проведено исследование на материалах интегрированного формирования Витебской области, в состав которой вошли четыре структуры: Витебская, Полоцкая, Оршанская, Глубокская.

Согласно методике, определяем показатели, используемые при оценки уровня синергии: рентабельность (убыточность) продукции по участником интегрированного агропромышленного формирования (R_i), ее общее (R_0) и среднее ($R_{ср}$) значение в интегрированной структуре (для расчета использовались данные годового отчета интегрированной структуры Витебской области за 2018 год). Результаты представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Показатели рентабельности (убыточности)всего набора производимой продукции в целом по структуре и для каждого участника в кооперативно-интегрированном формировании Витебской области

Средний уровень эффективности производственной деятельности участников интегрированной структуры Витебской области ($R_{ср}$) равен -3,275.

Далее проводим оценку эффективности функционирования интегрированного агропромышленного формирования по уровню синергетического эффекта ($У_с$). Так как средний уровень эффективности производственной деятельности участников формирования имеет отрицательное значение, то уровень синергетического эффекта ($У_с$) будем определять по следующей формуле:

$$Ус = \frac{Ro + |Rср|}{\lceil Rср \rceil} - 1 \ (2)$$

Результаты анализа показали, что в интегрированной структуре Витебской области наблюдается проявление положительного синергетического эффекта в процессе совместного функционирования: значение уровня синергетического эффекта в формировании достигло 0,004. Учитывая данные, приведенные в таблице 3, видно, что кооперативно-интегрированная структура Витебской области функционирует достаточно эффективно.

Следует заметить, что прибыль от реализации продукции ($П_с$), полученной интегрированным агропромышленным формированием Витебской области за счет проявления синергетического эффекта является положительной и равна 16,72, что говорит о целесообразности проведенной интеграции.

Для оценки синергетических преимуществ, которые имеет участник в интегрированной системе, а также для оценки влияния результатов его деятельности на достижение общего уровня синергии, рассчитывается показатель отклонения эффективности производства продукции каждого участника интегрированного формирования от среднего уровня ($О_{эi}$) (рисунок 2).

Рисунок 2 – Отклонение эффективности производства продукции каждого участника интегрированной структуры Витебской области от среднего уровня

Группировка участников анализируемой интегрированной агропромышленной структуры Витебской области по критерию отклонения эффективности производства продукции показала, что 100% участников (все 4 структуры) относятся к группе С, то есть функционируют эффективно и способствуют проявлению синергии от совместной деятельности.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что реорганизационные мероприятия, проводившиеся в Витебской области, были объективно необходимыми. Они позволили сформировать не просто структуру, объединяющую отдельные организации воедино, а органичную агропромышленную систему, способную в той или иной мере добиться проявления эффекта синергии.

Использование данной методики позволяет:

- получить конкретные и обоснованные результаты анализа;
- использовать в расчете доступные показатели;
- учитывать в качестве условий к формулам расчета все возможные значения анализируемых показателей (отрицательные, нулевые и положительные), что позволяет проводить анализ объективно и достоверно;
- оценить устойчивость позиций и эффективность работы каждого участника с точки зрения значимости для интегрированного формирования в анализируемый период времени;
- выявить работает ли интегрированное формирование как органичная система или же совместная деятельность участников нецелесообразна;
- выявить наличие или отсутствие синергии в определенный период времени, не проводя сравнения показателей до и после создания интегрированного формирования.

Необходимо также заметить, что эффекты синергии любого вида созданных интегрированных объединений, а также методики их расчета являются *потенциальными*. Станет ли синергетический эффект положительным зависит в первую очередь от того, как будет организовано производство и осуществляться управление интегрированным объединением.

Литература

1. Досужева, Е. Е. Современные методы оценки эффективности экономической интеграции организаций / Е. Е. Досужева, О. Л. Лямзин / Вестн. Сиб. гос. аэрокосм. ун-та, № 3, 2012. – 223 с.

2. Ермалинская, Н. В. Методологические и методические аспекты повышения эффективности интегрированных структур АПК / Н. В. Ермалинская / Псковский регионологический журнал № 14, 2012. – 212 с.

3. Ананьев, М. А. Формирование интегрированных хозяйственных структур продуктового типа / М. А. Ананьев, Н. Р. Куркина / Региональная экономика: теория и практика №1, 2009. – 112 с.

4. Ермалинская, Н. В. Кооперация в агропромышленном комплексе: учеб. пособие / Е. В. Ермалинская, Е.А. Кожевников. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2016. – 191 с.

5. Ермалинская, Н.В. Методика определения синергетического эффекта от совместной производственной деятельности в интегрированных агропромышленных формированиях / Н.В. Ермалинская, Т.Г. Фильчук / Аграр. экономика, № 2, 2009. – 72 с.

УДК 336.02.001.89

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

FINANCIAL SUPPORT OF RESEARCHES AND ELABORATIONOS OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Карловская Галина Владиславовна

старший научный сотрудник сектора научно-технологического развития отдела инновационной политики ГНУ Институт экономики НАН Беларуси
Karlovskaya Galina, Senior Researcher, sector science and technology development, department innovation policy, the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: gkarlovskaja@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы финансового обеспечения научных исследований и разработок в Республике Беларусь на основе анализа современной практики в Республике Беларусь и странах ОЭСР.

Ключевые слова. Внутренние затраты на исследования и разработки, финансирование научных исследований и разработок, бюджетное финансирование.

Abstract. The article deal witht topical issuses of financial support for research and development in the Republic of Belarus on the basis of the analysis of current practice in the Republic of Belarus and OECD countries.

Keywords. Costs of internal research and development, research and development financing of science, budgetary financing.

Отличительной чертой современного этапа развития является рост значимости науки, как ресурса повышения эффективности производства и одного из основных условий роста конкурентоспособности любого государства вне зависимости от уровня его развития. Согласно Стратегии «Наука и технологии: 2018–2040» в Республике Беларусь планируется «увеличение инвестиций в исследования и разработки – опережающими темпами по сравнению с динамикой ВВП, в том числе через планомерное наращивание наукоемкости ВВП; устойчивое обеспечение ее величины на уровне 3% к 2040 г.» [1,С.38]. В то же время анализ данных общепринятого в мировой практике показателя наукоемкости ВВП (показатель «внутренние затраты на научные исследования и разработки, в процентах к ВВП») в Республике Беларусь указывает на значимые отклонения его величины от стран ОЭСР. Последнее относится, не только к экономически развитым странам, но и ряду новых стран ЕС (Эстонии, Польши, Литвы (табл. 1)). Данное обусловлено следующим: для Республики Беларусь в последние годы показатель наукоемкости ВВП, несмотря на его незначительный рост в 2017-2018 гг. находился на уровне значимо ниже как среднеевропейского значения (2%) так и порогового уровня экономической безопасности (1%).При этом следует отметить,что наукоемкость ВВП на уровне 1% была зафиксирована последний раз в Республике Беларусь в 1992 г.

Таблица 1 – Доля в ВВП расходов на НИОКР в коммерческом и государственном секторе в 2013-2017 гг.,%

Страна	2013г.		2014г.		2015		2016		2017	
	Коммерческий	Государственный	Коммерческий	Государственный	Коммерческий	Государственный	Коммерческий	Государственный	Коммерческий	Государственный
Австрия	1,88	0,87	1,95	0,88	1,93	0,86	2,11	0,86	2,2	0,87
Германия	1,9	0,94	1,95	0,96	1,99	0,94	1,95	0,91	2.0	0,94
Дания	2,08	0,99	1,96	1,02	1,99	1,04	1,95	1,08	1,89	0,97
Латвия	0,22	0,50	0,15	0,51	0,17	0,43	0,25	0,45	0,11	0,57
Литва	0,23	0,68	0,24	0,66	0,24	0,71	0,30	0,72	0,30	0,33
Польша	0,20	0,53	0,33	0,56	0,38	0,48	0,44	0,50	0,63	0,32
Финляндия	1,39	1,08	2,33	1,09	2,29	1.01	2,15	1,00	1.81	0,91
Франция	2,35	0,8	1,45	0,78	1.44	0,75	1.46	0,76	1,43	0,78
Чешская республика	0,97	0,72	1,01	0,87	1,03	0,87	1.12	0,87	1,03	0,64
Швеция	2,35	1,03	2,31	1,08	2,19	1,01	2.12	1,04	2,26	0,98
Эстония	0,81	0,87	1,25	0,90	2,17	0,90	1,55	0,80	0,66	0,61
Беларусь	0,46	0,24	0.32	0,20	0,34	0,20	0,34	0,17	0,40	0,19

Источник: Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь

Приведенные в таблице 1 данные указывают на значимую дифференциацию по странам доли в ВВП как коммерческих, так и государственных затрат на исследования и разработки. В то же время, как показывает анализ, сама по себе величина удельного веса государственных затрат в ВВП не является определяющей для показателя наукоемкости ВВП. В частности, в 2018г. в Литве и Польше, при практически одинаковой доле затрат государства на исследования и разработки наукоемкость ВВП составила совершенно разные величины - соответственно 0,63% и 0,95%.

Сравнительная оценка соотношения доли в ВВП расходов на исследования и разработки государственного и коммерческого сектора стран ОЭСР и Республики Беларусь позволяет выявить следующие закономерности (табл.2):

1. для большинства государств (экономически развитых, в структуре которых внешним источникам финансирования принадлежит незначительное место) соотношение доли государственных и коммерческих расходов к ВВП составляет приблизительно на протяжении всего анализируемого периода один к двум (в пределах 0,41 - 0,58);.
2. для новых стран ЕС (в структуре источников финансирования, которых значимое место принадлежит внешнему заимствованию) данное соотношение выглядит несколько иначе, что обусловлено преобладанием доли в ВВП государственных расходов над коммерческими (табл.2).

Таблица 2 – Соотношение доли государственных и коммерческих расходов на исследования и разработки в ВВП стран ОЭСР и Республики Беларусь в 2013-2017гг.,%

	2013г	2014г.	2015г.	2016г.9	2017
Австрия	0,46,	0,45	0,45,	0,46,	0,39
Германия	0,49	0,49	0,47	0,49	0,47
Дания	0,47	0,52	0,47	0,47	0,51
Латвия	2,27	3,4	2,53	2,27	0,15

	2013г	2014г.	2015г.	2016г.9	2017
Литва	2,95	2,5	2,96	2,95	3,0
Польша	2,65	1,7	1,3	2,65	1,8
Финляндия	0,78	0,47	0,7	0,78	0,51
Франция	0,34	0,53	0,52	0,34	0,50
Чешская республика	0,74	0.86	0,84	0,74	0,55
Швеция	0.44	0,46	0.46	0.44	62
Эстония	1.1	0,72	0.41		0,2
Беларусь	0,52	0,63	0,59	0,52	0,48

Приведенные данные дают основание предположить, во-первых, о наличии определенных ограничений в части возможности роста наукоемкости ВВП лишь за счет активизации привлечения частных инвестиций, а с другой, указывают на рост значимости бюджетных ассигнований в сферу исследований и разработок. Направления использования бюджетных ассигнований значимо различаются по странам. Удельный вес общих университетских фондов наиболее значим в Швейцарии, Германии, Эстонии. Для новых стран - членов ЕС характерно преобладание затрат на неориентированные исследования.

Как правило, в экономически развитых странах удельный вес коммерческого сектора составляет более 70%. В то же время несмотря на то, что государственные расходы имеют менее значимую величину, им принадлежит важная роль в финансировании расходов на НИОКР. Это обусловлено следующими причинами:

1) необходимостью обеспечения гарантии долгосрочной стабильности расходов на НИОКР, особенно в части проведения исследований, имеющих социальное или экологическое значение (например, здоровье, качество жизни, окружающая среда и защита), а также создания основы для НИОКР и компенсации расходов на НИОКР в период экономического кризиса;

2) возможностью государства осуществлять общую координацию научно-исследовательских работ и реализацию широкомасштабных программ развития исследований и разработок посредством стимулирования частных инвестиций в исследования и разработки. При этом следует отметить, что конечный результат, как правило, зависит, прежде всего, от разработки научно обоснованной модели финансирования разработанной с учетом особенности каждого государства.

Удельный вес внебюджетных источников в структуре источников финансирования внутренних затрат на исследования и разработки в 2018г, согласно данным Национального статистического комитета РеспубликиБеларусь, составил 59,2%. В 2013-2018гг. для структуры финансирования внутренних затрат на исследования и разработки были характерны следующие тенденции:

1) постепенное снижение доли бюджетных средств (с 47,6% в 2013г. до 40,8% в 2018г); в том числе за счет республиканского бюджета (соответственно - с 43,3% до 36,2%);

2) рост доли внебюджетных средств (с 52,4% в 2013 г до 59,2% в 2018г.); в том числе за счет собственных средств организаций (соответственно с 36,8% до 44,8%).

Несмотря на то, что в структуре источников финансирования зарегистрированных НИОК(Т)Р (рис.1) наиболее значимый удельный вес принадлежит бюджетным источникам, в 2016-2017гг. наблюдалось снижение ее величины на 16,4 % (с 58,7% до 42,3%) в основном за счет роста на 9,3% доли средств организаций исполнителя (с 10,8 % в 2016 г. до 20,1% в 2017 г.) и средств организаций заказчика на 13,3% (соответственно с 3,5% до 15,6%).В целом представленные данные указывают на положительные структурные сдвиги в части роста заинтересованности организаций заказчика и исполнителя в финансировании научных исследований и разработок.

Рисунок 1 – Структура источников финансирования зарегистрированных НИОК(Т)Р в 2016-2017гг.,%

В Республике Беларусь финансирование государством научных исследований и разработок реализуется в рамках программно-целевого метода; за счет средств республиканского бюджета, республиканского централизованного инновационного и местных инновационных фондов. На базовое финансирование согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 15 сентября 2010 г.№ 1326 «О некоторых вопросах финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности» выделяется тридцать процентов от общего объема расходов республиканского бюджета на организацию, проведение и координацию фундаментальных и прикладных научных исследований (часть четвертая статьи 14 Закона Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политики») [2]. Его цель - финансирование фундаментальных научных исследований в рамках отдельных проектов фундаментальных научных исследований, а также на иные расходы, связанные с содержанием и развитием инфраструктуры государственных научных организаций. За счет средств базового финансирования бюджетные средства направляются:

- государственным бюджетным научным учреждениям, выполняющим фундаментальные научные исследования, не имеющим достаточных источников покрытия их расходов. При этом бюджетные ассигнования бюджетным научным организациям на текущие расходы предоставляются в форме государственного гранта на науку; на капитальные расходы по развитию материально-технической базы, а также на расходы по подготовке научных работников высшей квалификации - по бюджетным сметам [3,с.2];

• организациям, выполняющим научно-технические разработки по бюджетным и хозяйственным договорам, осуществляющим прикладные научные исследования, а также получающим доходы от других видов внебюджетной деятельности;

• на выполнение отдельных проектов фундаментальных исследований и прикладных исследований в рамках (ГПНИ) государственных программ научных исследований (государственным научным организациям, прошедшим аккредитацию в установленном порядке).

В структуре распределение бюджетных средств на финансирование зарегистрированных НИОК(Т)Р по основаниям для выполнения (рис.2) наиболее значим удельный государственных научно-технических программ (ГНТП); договоров с организациями Беларуси и государственных программ (ГП). В целом их доля в общем объеме финансирования составила в 2017 г. 66,3%.В то же время необходимо отметить что в рамках выполнения программ по годам (что предопределяется периодичностью их реализации, в частности это касается ГПНИ) структура зарегистрированных НИОК(Т)Р по основаниям для выполнения может значительно меняться по годам.

Рисунок 2 – Структура распределения бюджетных средств на финансирование НИОК(Т)Р по основаниям для выполнения, %.

В настоящее время НИОК(Т)Р реализуется в академическом, вузовском и отраслевом и негосударственном секторе (рис. 3–4). Анализ приведенных данных указывает на рост значимости в зарегистрированных НИОКР отраслевого сектора по сравнению с академическим и вузовским, не только по общему объему финансирования, но и в части бюджетного обеспечения. Отдельно следует указать на незначительный удельный вес в зарегистрированных НИОКР негосударственного сектора.

Рисунок 3 – Распределение объемов финансирования зарегистрированных НИОКР по секторам в 2015-2017 гг.,%

Рисунок 4 – Распределение объемов бюджетных средств зарегистрированных НИОКР по секторам в 2015-2017 гг.,%

Важным аспектом финансового обеспечения исследований и разработок является распределение средств государства на финансирование НИОКР в зависимости от вида работ. В настоящее время выделяют различные типы исследований и разработок (в зависимости от типа исследований и разработок), ориентируясь на классификацию получаемых результатов: фундаментальные исследования (ФИ), прикладные исследования (ПИ) и экспериментальные разработки согласно СТ.73 ОКЭД. Согласно данным статистики для структуры внутренних текущих затрат на исследования и разработки по видам работ в 2014-2018 гг. была характерна следующая тенденция (рис.5): сокращение удельного веса фундаментальных и прикладных исследований, особенно на фоне роста экспериментальных разработок.

Рисунок 5 – Структура внутренних текущих затрат на исследования и разработки по видам работ

В целом за 2014-2018 гг. их доля сократилась соответственно на 4,3% по фундаментальным наукам и 2,1% по прикладным наукам. Данную динамику нельзя однозначно назвать положительной, исходя из тех задач и целей которые стоят перед фундаментальной и прикладной наукой. Ведь именно в области фундаментальных исследований создаются новые знания, которые образуют фундамент развития всей науки.

Основная часть внутренних текущих затрат на исследования и разработки в Республике Беларусь по областям науки (табл.3) принадлежит НИОКР в области технических и естественных наук (соответственно 85,4% и 86,1% в 2014 г. и 2018 г.).

Таблица 3 – Структура внутренних текущих затрат на исследования и разработки по областям науки ,%

	2014г	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Естественные	18	18,3	16,4	14,9	14,1
Технические	66,5	67	69,7	71,8	72,1
Медицинские	4,2	3,6	3,7	4,1	4,3
Сельскохозяйственные	5,8	5,6	5,7	4,8	4,7
Социально-экономические	4,0	4,2	3,4	3,4	3,7
Гуманитарные	1,5	1,3	1,7	1,2	1,1
ИТОГО	100	100	100	100	100

Источник: Национальный комитет статистики Республики Беларусь

В то же время в структуре внутренних текущих затрат на фундаментальные исследования по областям науки (рис.6) наблюдалось снижение доли технических (с 52% 2016 г. до 46,6% в 2018 г.) и естественных наук (с 25,8 % в 2014 г. до 18,9% в 2018 г.). При этом следует указать, что снижение удельного веса естественных наук в структуре внутренних текущих затрат на фундаментальные исследования сопровождалось падением доли естественных наук (табл.3) в общем объеме.

Одним из важнейших инструментов выработки и осуществления государственной научно-инновационной политики является определение приоритетов в научно-исследовательской и технологической сферах. Основным источником практической реализации финансового обеспечения приоритетных направлений исследований и разработок критических технологий являются бюджетные средства, что нашло свое отражение в ст.11 Закона Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политики», со-

гласно которой «с целью реализации государственной научно-технической политики по приоритетным направлениям научно-технической деятельности разрабатываются государственные, отраслевые, региональные, межгосударственные научно-технические программы».

Рисунок 6 – Структура внутренних текущих затрат на фундаментальные исследования по областям науки в 2014-2018гг.

В настоящее время выделяются следующие приоритетные направления научно-технической деятельности (табл. 4). Наиболее значима доля, как в общем объеме, так и структуре бюджетных средств направлений: промышленные и строительные технологии и производство, национальная безопасность и обороноспособность, защита от чрезвычайных ситуаций.

Таблица 4 – Распределение объемов финансирования зарегистрированных работ по приоритетным направлениям научно-технической деятельности в 2017 г.

	Объем финансирования	
	Всего,%	бюджетные средства,%
Промышленные и строительные технологии и производство	30,4	34,2
Национальная безопасность и обороноспособность, защита от чрезвычайных ситуаций	27,9	14,8
Медицина, формация.медицинская техника	10,7	10,7
Информационно-коммуникационные и авиакосмические технологии	9,1	12,2
Агропромышленные технологии и производство	6,7	10,8
Рациональное природопользование и глубокая переработка природных ресурсов	4,1	2,7
Био- и наноиндустрия	3,7	4,2
Энергетика и энергоэффективность, атомная энергетика	2,4	3,1
Химические технологии,нефтехимия	1,5	1,6
Не относятся к научно-технической деятельности, перечисленные в Указе Президента Республики Беларусь от 22.04.2015 №166	3,5	5,8
Всего	100	100

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Согласно Указу Президента Республики Беларусь «О приоритетных направлениях научной, научно-технической и инновационной деятельности на 2021–2025 годы сформулированы следующие приоритетные направления научной, научно-технической и инновационной деятельности:

- наукоемкие информационно-коммуникационные, цифровые и междисциплинарные технологии;
- науки о жизни (биологические, химические, медицинские и фармацевтические технологии);
- энергетика, экология и рациональное природопользование;
- машиностроение и инновационные материалы;
- агропромышленные и продовольственные технологии;
- безопасность человека, общества и государства.

Их успешное развитие по нашему мнению возможно в настоящее время не только за счет активизации привлечения внебюджетных источников, но и роста затрат на фундаментальные исследования, особенно в части их бюджетной обеспеченности.

Литература

1. Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040»: Постановление Президиума. Национальной академии наук. Беларуси. 26.02.2018, № 17.[Электронный ресурс].-Режим доступа: http://nasb.gov.b-y/reference/razvitie/strateg 2018- 2040. - Дата доступа: 28.10.2019.

2. Закон Республики Беларусь «Об основах государственной научно-технической политике» 19 января 1993 г. № 2105-XII. [Электронный ресурс].- Режим доступа: https://kodeksy-by.com/zakon_rb_ob_osnovah_gosudarstvennoj_nauchno-tehnicheskoj_politiki/11.htm- Дата доступа: 29.10.2019.

3. Об утверждении Инструкции о механизме и формах предоставления средств республиканского бюджета, предусмотренных на научную и научно-техническую деятельность:Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Национальной академии наук Республики Беларусь, Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, 23.10.2012г., № 57/5/9. [Электронный ресурс]. -Режим доступа:http://www.gknt.gov.by/rules/pravovye-akty-respubliki-belarus-v-sferakh-nauchnoy-nauchno-tekhnicheskoy-i-innovatsionnoy-deyatelno. Дата доступа: 05.11.2019.

УДК 339.9

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ НА ПРИМЕРЕ НОРВЕГИИ И ШВЕЦИИ

Features of the commercialization of innovations in developed countries on the example of Norway and Sweden

Киселевич Анастасия Игоревна

магистр управления в социальных и экономических системах, аспирант кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета

Kiselevich Nastassia, Master of Management in Social and Economic Systems, Postgraduate Student, Department of International Economic Relations of the Belarusian State University

e-mail: ai.kiselevich@gmail.com

Аннотация. В данной статье автором проводилось исследование особенностей коммерциализации инновационных систем в странах с успешным опытом мер по продвижению и поддержке инновационной системы, а также коммерциализации технологий и инноваций. В частно-

сти, для анализа был выбран опыт Швеции и Норвегии. В заключение автором представлены особенности, факторы успеха и достижения данных стран в области рассматриваемого вопроса.

Ключевые слова. инновации, технологии, инновационная система, коммерциализация инноваций, модели.

Annotation. In this article, the author conducted a study of the features of the commercialization of innovative systems in countries with successful experience in promoting and supporting the innovation system, as well as the commercialization of technology and innovation. In particular, the experience of Sweden and Norway was chosen for analysis. In conclusion, the author presents the features, success factors and achievements of these countries in the field of the issue under consideration.

Keywords. innovations, technologies, innovation system, commercialization of innovations, models.

Коммерциализация является важной частью инновационного процесса и неизбежной фазой идеи для продвижения на рынок для всех продуктов. Коммерциализация – это попытка извлечь выгоду из инноваций, внедряя новые технологии в продукты, процессы и услуги и продавая их на рынке. Стратегии коммерциализации указывают на различные способы использования исследований и технологий, которые необходимы исследователям и начинающим компаниям для передачи знаний от концепции к рынку. Выбор правильной стратегии коммерциализации, а также модели является одним из наиболее важных решений, которые фирма принимает с точки зрения ее способности извлекать выгоду из технологий, разработанных в фирме.

Первым автором представлен опыт Швеции, поскольку шведские компании успешно внедряют инновации, повышают уровень знаний о продуктах, повышают производительность и развивают новые бизнес-модели. Швеция также является мировым конкурентом в области улучшения продуктов и услуг.

Отличительной особенностью шведской инновационной системы является то, что НИОКР в основном проводятся в крупных компаниях (которые и доминируют), однако, в то же время существует множество небольших фирм, которые занимаются инновациями и проводят НИОКР. Еще одна отличительная черта Швеции заключается в том, что большинство инноваций происходят из частного сектора, а некоторые и из университетов и чаще связаны со студентами, нежели с исследователями малых фирм.

Что касается НИОКР, то около 5% ВВП и около 75% исследований финансируются частным сектором и осуществляется также в этом секторе. Государство финансирует сектор высшего образования и исследований, который в основном состоит из государственных университетов и университетских колледжей, где осуществляется 20% НИОКР. В Швеции 36 государственных высших учебных заведений, но научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы сосредоточены на высшем уровне университетов. Большая часть финансирования шведских университетов поступает из государственных источников (региональное и национальное правительство и ЕС), и лишь небольшая часть (примерно 11%) финансируется частными фирмами и фондами.

В Швеции существует четыре основных агентства, финансирующих исследования. Самым крупным из них является Шведский исследовательский совет, который финансирует фундаментальные исследования в области естественных, технологических, медицинских, гуманитарных и социальных наук. Шведский научно-исследовательский совет по окружающей среде, сельскохозяйственным наукам и пространственному планированию (Formas) поддерживает фундаментальные и основанные на потребностях исследования в областях окружающей среды, наземных отраслей промышленности и пространственного планирования. Шведский совет по трудовой жизни и социальным исследованиям (FAS) поддерживает и инициирует фундаментальные и ориентированные на потребности исследования в области рынка труда, организации труда, труда и здоровья, общественного здравоохранения, социального обеспечения, социальные услуги и социальные отношения. Шведское государственное агентство по инновационным системам (VINNOVA) выделяет средства, главным образом, на исследования, основанные на потребностях в области технологий, транспорта, связи и трудовой деятельности.

Крупнейшими исследовательскими фондами являются Шведский фонд стратегических исследований (SSF), Фонд стратегических экологических исследований (MISTRA), Фонд знаний (KK), Фонд исследований Балтии и Восточной Европы, Шведский фонд Исследования в области здравоохранения и аллергии (Vårdal), Шведский фонд международного сотрудничества в области исследований и высшего образования (STINT) и Фонд трехлетия Банка Швеции (RJ).

Существуют также частные спонсоры, такие как Фонд Кнута и Алисы Валленберг, который, помимо прочего, финансирует дорогостоящее научное оборудование и выделяет средства на различные исследовательские проекты.

Основными участниками инновационного процесса в Швеции являются крупные шведские транснациональные корпорации; национальные министерства (финансы, промышленность, образование); Национальные агентства по инновациям и региональному росту; Агентства регионального развития; Университеты; Университетские колледжи; Финансирующие агентства и фонды; Бизнес ассоциации.

Большое внимание в области инновационной политики Швеции уделяется поддержке малых технологических фирм. Она осуществляется через Шведский Фонд промышленного развития (Swedish Industrial Development Fund -IDF), который осуществляет кредитование и направляет прямые инвестиции в малые фирмы, продукция которых относится к приоритетным областям технологического развития (информационные и коммуникационные технологии, науки о жизни, промышленные технологии).

IDF может осуществлять инвестирование на разных стадиях развития проекта (например, начальной, а также на стадии расширения компании). Для получения начального капитала компания должна доказать, что проект содержит уникальную идею, имеющую явный потенциал коммерциализации. Очень важным аспектом является демонстрация потенциала нового бизнеса с точки зрения расширяющегося рынка. Права интеллектуальной собственности на базовые технологии должны принадлежать компании. При этом IDF не предоставляет гранты (безвозмездное финансирование). В первую очередь IDF интересуется технологическими компаниями, вышедшими из университетов. Сумма первоначально запрашиваемых инвестиций должна быть в пределах от 250 тыс. до 2 млн шведских крон.

В настоящее время IDF сделаны инвестиции в более чем 300 компаний, и Фонд имеет в своем портфеле акции на сумму около 390 млн евро и инвестиции на сумму 210 млн евро.

Таким образом, характеристики шведской национальной инновационной системы представлены следующим образом: крупные международные компании доминируют в R&D системе, в то время, как МСП представлены в малой мере. В то же время значительную роль в данной системе играют университеты, у которых есть задача - сотрудничество с компаниями и обществом.

Согласно шведской модели инновационного процесса, на этапе, когда ведется оценка самого потенциального изобретения, компания проверяет наличие трех фундаментальных элементов:

–патентоспособности – оценивается совместно патентными агентствами и научными экспертами;

–рыночного потенциала – проводится анализ размера рынка и конкуренции;

–потребности в инвестициях – проводится анализ потребности в капитале.

Оценка этих трех составляющих подхода производится на договорных условиях, заканчивающихся расчетами возможного будущего дохода в случае коммерциализации идеи. Цель подхода состоит не в том, как коммерциализировать результат исследования, а, скорее, в том, как заработать на идее в течение 3-7 лет.

Важную роль в развитии инновационной политики и коммерциализации технологий играет Шведское инновационное агентство VINNOVA. Работа основана на «миссии открыть путь к инновациям, которые имеют значение».

VINNOVA осуществляет финансирование инновационных проектов и исследований, необходимых для разработки новых решений, а также вкладывает долгосрочные инвестиции в сильную исследовательскую и инновационную среду. Одной из задач данной компании является

стимулирование сотрудничества между компаниями, университетами и другими высшими учебными заведениями, государственными службами, гражданским обществом и другими субъектами. Каждый год VINNOVA инвестирует около 3 миллиардов шведских крон в развитие инноваций. Большая часть этих средств распределяется посредством конкурсов предложений, в которых компании, субъекты государственного сектора и другие организации подают заявки на финансирование. Все инвестиции постоянно отслеживаются и оцениваются.

Шведский инновационный процесс характеризуется как трансформация идеи в коммерческую выгоду или конкурентный продукт. Бизнес-процесс разработки инновационной идеи включает в себя следующие особенности инновационной компании: осуществимость (формализация предложения автора по разработке инновационной идеи); релевантность (поиск, сбор и предварительная аналитическая обработка значимой информации для успеха проекта на рынке); комплексность (направление инновационного развития, различные аспекты производства и механизм промышленного применения инноваций, ожидаемые результаты); согласованность (исследование инновационного потенциала в контексте управления и эксплуатации взаимосвязанных элементов компании); новизна (отличие продукта (или услуги) от традиционных методов и аналогов); деловая привлекательность (определение рейтинга компании на рынке); доступность интеллектуальной собственности (защита инноваций во внешней среде).

Таким образом, ключевыми характеристиками шведской инновационной системы являются:

–продвинутый и заинтересованный менеджмент государственной исследовательской организации, ставящий на повестку дня вопрос о коммерциализации;

–формирование бизнеса внутри отдельных инновационных систем в условиях открытой конкуренции;

–способность установки приоритетов внутри системы,

–соответствующее законодательство, позволяющее создавать холдинговые компании в университетах.

Вторым примером опыта коммерциализации инноваций в развитых странах служит инновационная система Норвегии. Инновации для Норвегии являются важнейшим инструментом развития норвежских предприятий и промышленности. Правительством Норвегии проводится широкий спектр мероприятий с целью оказания компаниям помощи в развитии свои конкурентных преимуществ и расширения использования инноваций в своей деятельности.

Норвежские предприятия имеют доступ к широкой системе поддержки бизнеса, а также к финансовым средствам. Объединяя знания местной промышленности и международные сети с бизнес-идеями и мотивацией предпринимателей, создается основа для новых успешных предприятий.

Ориентация на инновационное развитие Норвегии способствует:

–усилению инноваций на норвежских предприятиях и в промышленности;

–созданию конкурентоспособных норвежских предприятий на внутреннем и международном рынках;

–продвижению норвежских предприятий;

–преобразованию идей в успешные бизнес-кейсы;

–взаимодействию между предприятиями, сообществами знаний и научно-исследовательскими институтами.

Одной из головных организаций, которая занимается инновационным развитием Норвегии, является Innovation Norway, которая является официальным торговым представителем норвежского правительства за рубежом и стремится помочь норвежскому бизнесу расти и находить новые рынки.

Innovation Norway является государственной компанией и национальным банком развития. Компания была образована в 2004 году в результате слияния четырех правительственных организаций: Норвежского совета по туризму, Норвежского Торгового Совета, Норвежского фонда промышленного и регионального развития (SND), Правительственного консультативного бюро изобретателей (SVO).

Целью компании является содействие общенациональному промышленному развитию с акцентом как на экономику бизнеса, так и на экономику Норвегии. Innovation Norway также преследует цель высвободить потенциал различных районов и регионов Норвегии, внося вклад в инновации, интернационализацию и продвижение. У них есть офисы во всех норвежских округах с головным офисом в Осло, а также представительства в 30 странах мира.

Innovation Norway предлагает помощь предпринимателям и перспективным стартапам, которые имеют амбиции роста и создали инновационную бизнес-концепцию, которая представляет что-то новое и значимое на рынке.

Одна из основных целей - помочь предприятиям, устранив барьеры для глобального успеха. Многообещающие стартапы с амбициями роста имеют право подать заявку на стартовый грант от Innovation Norway. Целью этой финансовой помощи является стимулирование создания новых предприятий, а гранты должны покрывать определенные виды деятельности.

На начальном этапе компанией оказывается помощь в поиске инвесторов и потенциальных инвестициях с целью реализации идеи компании. Innovation Norway предоставляет компаниям возможность развивать свой бизнес-капитал, опыт или сети, а также помогает в реализации проектов, которые в противном случае не были бы реализованы.

Услуги Innovation Norway сосредоточены на идеи и развитии бизнеса, построении бизнес-модели, защите идеи, получении прибыли, а также на доступе к международному рынку. С этой целью оказывается услуга предоставления стратегических наставников для генеральных менеджеров начинающих предприятий. Целью службы является содействие выживанию и росту среди начинающих предприятий.

Размер грантов, предоставляемых для предпродажной оценки, варьируется от 50 000 до 100 000 норвежских крон в зависимости от сложности проекта. Если компания в результате завершенной предварительной оценки рынка может документировать дальнейший потенциал роста, компания имеет право подать заявку на коммерциализацию.

Целью дальнейшей коммерциализации является помощь в дальнейшем стремительном росте компании. На данном этапе проводятся такие мероприятия, как разработка продукта или услуги (включая дизайн или сотрудничество с пилотными клиентами), защита интеллектуальной собственности, разработка стратегии бренда и визуальной идентичности, а также другие виды деятельности, связанные с внедрением на рынок.

Размер стартового гранта для коммерциализации зависит от сложности проекта и от того, сколько компания получила в виде грантов ранее. Для проектов с национальным потенциалом грант может составлять до 500 000 норвежских крон, а для проектов с международным потенциалом - до 700 000 норвежских крон.

Согласно методологии IDN Group (International Development Norway), коммерциализация инноваций в Норвегии осуществляется в следующей последовательности: фаза идеи, этапы дизайна и управления, решение экспертных задач и завершающая стадия - предоставление отчетности и закрытие проекта. Работа в области коммерциализации осуществляется в контакте с институтами и университетами. IDN Group разрабатывает и облегчает модели передачи технологий, а также помогает учреждениям продвигать собственные технологии, выявляя возможное финансирование и находя рынки для предлагаемых решений.

Таким образом, на основании проведенного анализа коммерциализации инноваций в ряде стран Европейского союза были сделаны следующие выводы.

Европейский опыт показывает, что политика поддержки промышленности и инноваций должна носить интегральный характер, т.е. переплетаться с другими областями экономической и социальной политики, в том числе региональной, приобретая научно-технические, технологические и экологические компоненты.

Значительная роль в финансовом стимулировании научно-инновационной деятельности играют национальные научные фонды и комитеты по науке. Как правило, данные фонды предлагают спектр программ по поддержке инновационных проектов посредством предоставления грантов и кредитов. Низкопроцентные займы получили более широкое распространение в Западной Европе, чем в США. Так, например, в Финляндии Национальное технологическое

агентство (TEKES) выделяет средства, покрывающие 35—60 % необходимых расходов на научно-инновационный проект. В Эстонии такой вид финансирования направлен на поддержку прикладных исследований и может покрывать от 60 до 75 % всех расходов финансируемого проекта. Займы призваны содействовать интенсификации НИОКР, в первую очередь, малых и средних фирм, а также фирм, работающих над коммерциализацией результатов своих исследований. В случае, если финансируемая фирма не достигла требуемого уровня развития, а проект не получил коммерческого успеха, займы могут полностью или частично не погашаться.

Существует и еще одна область, которой стоит уделить больше внимания – инфраструктура коммерциализации технологий. На постоянной основе должны функционировать организации, поддерживающие коммерциализацию результатов научно-технической деятельности. Примерами могут служить – Французское Инновационное Агентство OSEO (ранее – ANVAR), Финское агентство финансирования инноваций TEKES, Британская технологическая группа BTG в Великобритании. Развитие сетевых организаций в области трансфера технологий и связей научных организаций с промышленностью направлено на объединение исследовательских структур, больших промышленных групп, университетов, профессиональных союзов, технических центров. Создание инфраструктуры для коммерциализации технологий – это длительный и сложный процесс. Для перехода в активную стадию необходимо решить ряд вопросов правового поля, среди которых приоритетными являются: механизм грантового финансирования, бюджетное законодательство, возвратное финансирование и механизм софинансирования.

Европейский подход к коммерциализации инноваций предполагает и наличие стимулов для различных участников процесса выведения результатов научно-технической деятельности на рынок. Такое стимулирование может различаться в зависимости от характера средств и от объекта стимулирования.

Таким образом, на основе всего вышеописанного можно сделать вывод о том, что европейские страны используют достаточно большой набор инструментов, направленных на развитие коммерциализации технологий, а также в целях инновационного развития, в общем.

УДК 330.1

СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ БГПУ)

SPECIFICS OF THE APPLICATION OF PUBLIC RELATION TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM OF MODERN HIGHER EDUCATION (ON THE EXAMPLE OF BSPU)

Ковальчук Лидия Сергеевна

магистр экономических наук, ст. преподаватель кафедры социально-гуманитарных дисциплин Белорусского государственного педагогического университета имени М. Танка

Тишевич Ксения Андреевна

студент физико-математического факультета Белорусского государственного педагогического университета имени М. Танка,

Lidiya Kovalchuk, teacher of the Department of Social and Humanitarian Sciences, Belarusian State Pedagogical University named after Maxim Tank

Tsishevich Ksenia, student of physical and mathematical faculty of the Belarusian State Pedagogical University named after Maxim Tank

e-mail: lidiya-kovalchuk@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматривается образование как многосторонняя и многофункциональная сфера деятельности людей, для которой характерно переплетение экономических, педа-

гогических и иных социальных процессов; основные аспекты образования как значимой сферы человеческой деятельности, обеспечивающей социальный прогресс.

Ключевые слова. Образование; экономическое образование; профессиональное образование; связи с общественностью; реклама; спонсорство.

Annotation. In the article education is considered as a multilateral and multipurpose field of activity of people for which the interlacing of economic, pedagogical and other social processes is characteristic and the basic aspects of education as significant sphere of the human activity which provides social progress.

Keywords. Education; economic education; professional education; of public relation; advertising; financial support.

Образование представляет собой обучение и воспитание в интересах личности, общества и государства, направленные на усвоение знаний, умений, навыков, формирование гармоничной, разносторонне развитой личности обучающегося. Целями образования являются формирование знаний, умений, навыков и интеллектуальное, нравственное, творческое и физическое развитие личности обучающегося. Целью воспитания является формирование разносторонне развитой, нравственно зрелой, творческой личности обучающегося.

В современных условиях PR-технологии оправдывают себя практически в любой области человеческой деятельности. Образование в данном случае не является исключением. Современные учреждения образования отличаются наличием мультиплексных установок. Инновации улучшают и дополняют уже существующие технологии, облегчая взаимодействие преподавателей и обучающихся [1]. В современных условиях решающее значение в обеспечении конкурентоспособности отрасли играют инновации. Основное свойство инноваций заключается в новизне, которая может быть оценена как по техническим параметрам, применимости, так и с рыночных позиций по коммерческой результативности. Потребность в инновациях вызвана как внешними, так и внутренними факторами. К внешним относятся: конкурентная борьба, изменение политической, демографической, правовой ситуации, динамика научно-технического прогресса, условия экономической среды и др., к внутренним – условия труда, рост производственных затрат, прогрессивность используемой системы менеджмента, политика поведения на рынке и др. Первостепенное значение имеет способность образовательной системы оперативно и гибко реагировать на запросы общества, учитывая основные приоритеты его развития. Реализация данной задачи не может быть достигнута только на основе внедрения новых технических средств и новых технологий. Одним из важных факторов перевода образовательной системы Республики Беларусь в ее новое качество является совершенствование системы маркетинговых коммуникаций, имеющих целью формирование позитивного имиджа учреждения образования.

Если образовательное учреждение представляет собой бренд, то оно занимает более выигрышную позицию по сравнению с конкурентами, так как:

· стабилизируются все бизнес-потоки (финансовые, материальные и нематериальные ресурсы);

· минимизируются риски потоков и затраты на разработку и внедрение новых проектов (старт новой услуги не "с нуля");

· доля рынка становится устойчивой и предсказуемой (растет число лояльных потребителей);

· возрастают возможности привлечения внебюджетных средств [2].

Использование PR-технологии в системе образования помогает привлечь потенциальных обучающихся в школы, гимназии, лицеи, на бюджетное и платные отделения университетов, институтов и средних специальных учреждений образований. Также при помощи PR-технологий в систему образования можно привлечь спонсоров, заинтересованных в специалистах. Спонсоры могут приобретать необходимое оборудование, принимать обучающихся на практику на базе своих предприятий, учреждений и т.д.

Благодаря PR-технологиям в учреждения образования легче привлечь иностранных обучающихся, которые чаще всего получают образование на платных отделениях учреждений выс-

шего образования. PR-технологии позволяют поднять престиж учебного заведения в том числе университетов или институтов в глазах не только абитуриентов, но и магистрантов, аспирантов.

Особой проблемой системы образования выступает формирование целевой аудитории PR-технологий. Целевая группа или целевая аудитория представляет собой группу людей, объединённых общими признаками, или объединённой ради какой-либо цели или задачи. Под общими признаками могут пониматься любые характеристики, требуемые организаторами [3].

Для успешной работы на рынке учреждение должно доставлять свои маркетинговые обращения в любые места, где возможен контакт целевой аудитории с ее торговой маркой. Целевая аудитория включает в себя не только потенциальных потребителей, но и сотрудников организации (фирмы), продавцов ее продукции, поставщиков, жителей территорий, на которых производятся и реализуются товары, средства массовой информации, органы государственного регулирования коммерческой деятельности, а также покупателей. Целевую аудиторию, на наш взгляд, можно структурировать следующим образом. Так, субъектами первой группы целевой аудитории могут выступать родители обучающихся, так как именно они будут выбирать учреждение образования, в котором будет обучаться их ребенок. Субъектами второй группы выступают обучающиеся, которые будут являться потенциальными клиентами, осваивающими образовательные программы в учреждениях образования. Субъектами третьей группы является преподавательский состав. Педагоги заинтересованы в высокооплачиваемой работе в комфортных условиях, способствующих высокой результативности деятельности. Благодаря PR-технологиям потенциальные специалисты, занятые поиском работы смогут узнать о свободном рабочем месте в учреждении образования или при помощи спонсоров закупить новое оборудование и другие элементы материально-технической базы, а также инновационные программные продукты. Субъектами четвертой группы выступают представители органов власти, которые также заинтересованы в использовании PR-технологий в учреждении образования. К примеру, на базе средней школы города N откроют кружок «Юный спасатель». Об этом сообщат в печатных СМИ города и электронных ресурсах учреждений образования. Работники МЧС получат дополнительный опыт в общении с детьми, дополнительные рабочие часы за которые они получат прибыль. Школе настолько же выгодно такое сотрудничество, ведь это привлечет новых учеников, возможно финансирование учреждения образования для улучшения работы кружка, если он будет достаточно популярен среди жителей города N.

При использовании PR-технологий в системе образования целесообразно применять такие инструменты коммуникаций, как: реклама, паблик рилейшнз, прямой маркетинг, спонсорство, специальные сувениры. В классической концепции маркетинга применительно к системе образования наибольшее распространение получила реклама, а также участие в выставках и ярмарках. Участие в специализированных выставках для образовательных учреждений может заменяться такими стандартными мероприятиями, как дни открытых дверей. Основное их преимущество состоит в том, что участникам предоставляется случай увидеть услугу учреждения изнутри, - на таких мероприятиях часто практикуются пробные бесплатные занятия [6]. PR-технологии можно также задействовать в организации работы компании или ее сотрудников в научных симпозиумах, конференциях, семинарах.

Эффективным PR-механизмом продвижения услуг на рынке образования является спонсорство, для образовательных учреждений в большинстве случаев спонсорство принимает форму предоставления грантов на бесплатное обучение или проведение разнообразных олимпиад. Такие PR-механизмы способствуют более высокому престижу образовательного учреждения и дают возможность осуществлять другие PR-проекты [5].

Необходимо отметить, что БГПУ использует социальные сети с целью популяризации и продвижения своих услуг, в том числе образовательных. Об этом свидетельствует наличие групп в популярных социальных сетях (VK, Instagram, Facebook и др.), также существуют сайты, где рассказывают о преподавательском составе, истории БГПУ, актуальных новостях и анонсах мероприятий. Благодаря группам в социальных сетях намного проще сделать анонс какого-либо учебного мероприятия. Также в БГПУ есть свой канал на Youtube. Многие абитуриенты узнают о БГПУ именно там.

Для того чтобы гарантировать успешность реализации PR-мероприятий, следует учитывать несколько основных факторов, среди которых: понимание рынка образовательных услуг; понимание потребителя услуги; знание сильных сторон конкурентов; исследование цены; исследование маркетинговых коммуникаций в сфере образовательных услуг; оптимальное размещение рекламы.

Кроме того, для формирования позитивного имиджа учреждения образования необходимо активно использовать средства массовой информации, организовать мероприятия по продвижению официального Web-сайта, позиционировать учреждение в социальных сетях, привлекать учащихся и студентов к рекламной деятельности, что позволит в значительной мере повысить эффективность всей информационно-рекламной деятельности [5]. Также для успешной работы на рынке образовательных услуг организация должна размещать свои маркетинговые обращения в любые места, где возможен контакт целевой аудитории с ее торговой маркой или услугами.

В зависимости от обстоятельств, различные виды деятельности из маркетинга-микс могут представлять собой либо запланированные, либо незапланированные обращения. Такие решения по маркетингу-микс, как выбор места продажи товара, прогнозирование его будущего успеха у покупателей и правильное определение цены, оказывают самое непосредственное влияние на уровень интереса к товару со стороны потребителей. Основные рычаги управления маркетингом-микс находятся в руках руководителя службы маркетинга, и поэтому многие маркетинговые решения контролируются непосредственно им. Однако эти решения не всегда рассматриваются с точки зрения установления маркетинговых контактов, а специалисты по коммуникациям могут не принимать участия в планировании маркетинга-микс. Если специалисты по маркетинговым коммуникациям не участвуют в разработке маркетинга-микс и не помогают оценить эффективность его обращений, этот комплекс может рассматриваться в качестве источника незапланированных обращений. Когда же специалисты по маркетинговым коммуникациям участвуют в разработке маркетинга-микс и в оценке результатов его обращений, тогда этот комплекс рассматривается в качестве источника запланированных обращений [6].

Различные виды политики маркетинга формируются на основе сведений, полученных в рамках осуществления информационно-аналитической функции маркетинга. Организации (фирме) крайне важно определиться со степенью стандартизации и адаптации своей политики. Необходимо учитывать конъюнктуру рынка, особенно в ценообразовании. Также компания (организация) определяет, какие элементы маркетинговой политики она будет проводить сама, а какие можно доверить посредникам [6].

Важнейшим способом коммуникации является участие в выставках и ярмарках, как национальных, так и международных.

Выставки и ярмарки по сравнению с другими видами коммуникации обладают преимуществами, в числе которых: 1 – стоимость рекламного контакта минимальна: целевая аудитория изначально отобрана; 2 – действие фактора экстерриториальности: встреча с клиентом на нейтральной территории; 3 – идеальная возможность для изучения рынка; 4 – идеальное место для построения дилерской сети; 5 – экспонат – это товар “живьем”; 6 – выставка очень подходит для проведения PR – мероприятий [6].

На современном этапе развития общества PR-технологии можно также рассматривать как одну из функций управления учебным заведением, способствующую установлению и поддержанию общения, взаимопонимания, расположения и сотрудничества между организацией, ее клиентурой и обществом в целом. Следовательно, знание специфики применения PR-технологии в сфере образования помогает решать не только вопросы продвижения организации на рынке, но и такие важные управленческие задачи, как обеспечение организации информацией об общественном мнении и выработка ответных мер; планирование деятельности руководства в интересах общественности; поддержка учреждения в состоянии готовности к различным переменам путем заблаговременного предвидения тенденций.

Литература

1. Четыре шага к успеху. (Что такое PR в образовании и зачем это нужно?) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://руслит.рф /. Дата доступа : 27.03.2019.

2. PR в сфере образования. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.prstudent.ru/. Дата доступа : 27.03.2019.

3. Райхман, Игорь. Практика медиа измерений. Аудит. Отчетность. Оценка эффективности PR. / Райхман Игорь — М. : Альпина Паблишер, 2013. — 432 с.

4. Основные PR инструменты. [Электронный ресурс].- Режим доступа : http://www.prstudent.ru/. Дата доступа : 26.03.2019.

5. Горкина, М. Б., Мамонтов, А. А., Манн, И. Б. PR на 100% / Горкина М.Б., Мамонтов А.А., Манн И.Б. М. : Альпина Паблишер, 2003.

6. Ковальчук, Л. С. Экономика образования : пособие / Ковальчук Л.С. - Минск, БГПУ, 2018. – 134 с.

УДК 330.35.011; 330.43.

ОЦЕНКА РАЗРЫВА ВЫПУСКА КАК ИНДИКАТОРА НАПРАВЛЕННОСТИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА: СТИМУЛИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В БЕЛАРУСИ

OUTPUT GAP AS AN INDICATOR OF THE MACROECONOMIC POLICIES STRATEGY: TO PROMOTE BALANCED GROWTH IN BELARUS

Колесникова Ирина Витальевна

старший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Kolesnikova Irina , Senior Researcher, Institute of Economics, National Academy of Sciences of Belarus.
e-mail: kolesnikovai@tut.by

Аннотация. Определена необходимость корректной оценки потенциального ВВП и разрыва ВВП для формирования адекватной макроэкономической политики, направленной на достижение сбалансированного экономического роста. Проанализированы различные методики определения разрыва выпуска, исходя из критериев оптимальности. На основе квартальных данных за 2000-2019 годы рассчитан потенциальный ВВП и разрыв ВВП для Беларуси с использованием многомерного фильтра Ходрика-Прескотта. Полученные результаты адекватно описывают траекторию экономического роста в Беларуси. На основе динамики разрыва выпуска сделан вывод, что к 2019 году дальнейший рост в оптимальной зоне (без ускорения инфляции) может быть достигнут только при увеличении вклада основных его факторов: труда, капитала и технического прогресса, а не за счет смягчения монетарной политики

Ключевые слова. Экономический рост, макроэкономическая политика, потенциальный ВВП, разрыв выпуска, фильтр Ходрика-Прескотта.

Abstract. The need of correct assessment of potential GDP and **the** GDP gap for the adequate macroeconomic policy to promote balanced growth is determined. Based on optimality criteria different methods of their calculation are analyzed. Based on quarterly data for 2000-2019, the potential GDP and the GDP gap for Belarus were calculated using the multivariate Hodrick-Prescott filter. The results obtained adequately describe growth trajectory in Belarus. Based on the output gap dynamics it was concluded that by 2019, further growth without accelerating inflation can be achieved only with contribution of its main factors: labor, capital and tecnical progress, and not by monetary policy easing.

Keywords. Economic growth, macroeconomic policy, potential GDP, output gap, Hodrick-Prescott filter.

Концепция потенциального выпуска и разрыва выпуска играет важную роль не только в макроэкономической теории, но и в прикладных исследованиях, осуществляемых в целях разработки рекомендаций для экономических властей по формированию адекватной макроэкономической политики, как на национальном, так и на региональном уровнях, направленной на достижение сбалансированного экономического роста. Эта концепция составляет важную часть инструментария для оценки стадии цикла в экономике и ее производственного потенциала. Теоретически разрыв выпуска представляет собой разность между фактическим и потенциальным выпуском, под которым обычно понимается валовой внутренний продукт. При этом под потенциальным ВВП понимают максимальный уровень производства товаров и услуг, который может произвести экономика, используя все имеющиеся факторы производства без ускорения инфляции. Именно поэтому потенциальный объем ВВП называют производственной мощностью экономики, в то время как разрыв выпуска (ВВП) показывает степень перегрева экономики или ослабления роста относительно его потенциального уровня.

Любой серьезный анализ циклических колебаний в экономике, перспектив среднесрочного роста или формирования фискальной и денежно-кредитной политики основывается на явном или неявном допущении относительно темпов роста потенциального ВВП. Так, в случае, когда фактический выпуск превышает потенциальный и разрыв выпуска становится положительным, возникает давление на экономику со стороны спроса (рост совокупного спроса опережает рост совокупного предложения), что ведет к росту уровня инфляции (положительный разрыв выпуска часто называют поэтому инфляционным разрывом). Это означает, что денежно-кредитная политика должна быть ужесточена. Напротив, отрицательный разрыв выпуска, возникающей в результате того, что фактический выпуск оказывается ниже потенциального, подразумевает необходимость смягчения монетарной политики. То же самое касается налогово-бюджетной политики: в зависимости от стадии цикла, показателем которой является знак при разрыве выпуска, она может быть стимулирующей или направленной на консолидацию бюджета. Кроме того, величина разрыва выпуска имеет значение для оценки экономического роста, то есть помогает оценить какие вариации фактического роста можно отнести к циклическим факторам (например, замедлению роста торговли со странами-партнерами) или долгосрочным изменениям в потенциальном росте.

Такое широкое использование этих показателей при формировании макроэкономической политики в среднесрочном плане вызвано тем, что потенциальный ВВП на сегодняшний день представляет собой наилучший агрегированный показатель совокупного потенциала экономики для устойчивого неинфляционного роста.

Учитывая важность концепции, вопросы измерения потенциального ВВП и разрыва ВВП являются предметом постоянного интереса исследователей. Основной проблемой здесь является то, что оба эти показателя– непосредственно ненаблюдаемые переменные. По образному выражению Биллмейера (Billmeier) [1], разрыв выпуска - это привидение, которое должно быть поймано посредством статистических и эконометрических методов. Таким образом, чтобы быть полезным для практического использования, потенциальный выпуск и разрыв выпуска должны быть соответствующим образом оценены.

Методы оценки потенциального ВВП и разрыва ВВП: достоинства и недостатки.

В литературе предлагаются различные подходы и методы оценки потенциального выпуска и разрыва выпуска. Существует огромное количества методов их измерения, начиная от одномерных фильтров, основанных на статистических данных, до моделей общего равновесия[2,3]. По сути, поиски оптимальной методологии оценки разрыва ВВП по-прежнему далеки от завершения. Критерии отбора метода расчета можно разделить на три группы: статистическая значимость, экономическая целесообразность и прозрачность. Существующие подходы (модели DSGE, и производственной функции, одномерные и многомерные фильтры) могут быть разделены на две категории. К первой группе относятся одномерные методы, которые оценивают тренд ВВП на основе фактического выпуска, без учета информации, содержащейся в других экономических переменных. Вторую,

гораздо более обширную группу составляют многомерные подходы к вычленению тренда, которые включают полезную информацию о некоторых других переменных, с использованием закономерностей, установленных экономической теорией (производственные функции, кривые Филлипса, закон Оуэна). И хотя преимущества второй группы методов очевидны, взгляды на закономерности, которые влияют на потенциальный рост, могут сильно различаться у разных исследователей, что приводит к получению неоднозначных результатов и порождает разногласия относительно их ценности. Достоинства и недостатки все этих методов широко представлены в экономической литературе[4,5], поэтому рассматриваться подробно в данной статье они не будут.

Основным достоинством одномерных статистических процедур (фильтры Кальмана и Ходрика-Прескотта) является простота применения данных. Недостатком же - опасность получения некорректных оценок потенциального выпуска и разрыва выпуска из-за субъективной оценки параметров.

Для выделения трендовой и циклической составляющих в многомерных фильтрах (полуструктурные методики) используются предпосылки как о статистических свойствах временных рядов, так и о структурных взаимосвязях между ними и их компонентами. Наиболее популярные представители этого класса - многомерные фильтры Ходрика-Прескотта и Калмана.

Причиной создания этого многомерного фильтра Ходрика-Прескотта стала необходимость учитывать шоки совокупного спроса и совокупного предложения. Для учета информации о дополнительных показателях в стандартную оптимизационную задачу одномерного фильтра Ходрика-Прескотта добавляются ограничения, сформированные на основе предпосылок о структурных взаимосвязях между различными экономическими показателями.

Рассмотрим простейшую модификацию одномерного фильтра Ходрика-Прескотта, полученную в результате включения дополнительного ограничения:

$$\sum_{t=1}^{T}(y_t - \tau_t^y)^2 + \lambda_g \sum_{t=2}^{T-1}\left[\left(\tau_{t+1}^y - \tau_t^y\right) - \left(\tau_t^y - \tau_{t-1}^y\right)\right]^2 + \lambda_\varepsilon \sum_{t-1}^{T} \varepsilon_t^2 \quad (1)$$

в котором $\varepsilon_t = z_t - \int(\tau_t^y, z_t)$, где z_t– некоторый дополнительный макроэкономический показатель, связанный с разрывом выпуска, функция $\int(.)$ устанавливает взаимосвязь между переменной и факторами, оказывающими на нее влияние и формирующими вектор x_t, а также уровнем потенциального выпуска τ_t^y (или разрыва выпуска).

При этом тренд (потенциальный выпуск) подбирается таким образом, чтобы минимизировать отклонения выпуска от тренда, изменения в темпах роста тренда (для получения сглаженного итогового ряда) и максимизировать соответствие выделяемого тренда заданной структурной зависимости $\int(.)$.

Обычно для оценки потенциального выпуска используется кривая Филлипса, тогда включаемая переменная – это темп инфляции, а аргументами функции являются инфляционные ожидания и разрыв выпуска. Тогда ε_t - это остатки из уравнения кривой Филлипса, и значения потенциального выпуска будут подбираться, в том числе, таким образом, чтобы повысить объясняющую способность переменной разрыва выпуска для темпа инфляции.

Кроме кривой Филлипса, для оценки потенциального выпуска часто используется закон Оукена [6], связывающий уровень безработицы с разрывом выпуска и различными структурными переменными, определяющими уровень безработицы, не приводящей к ускорению инфляции. В этом случае на процесс определения потенциального выпуска будет влиять динамика уровня безработицы и ее факторы.

Многомерный фильтр Ходрика-Прескотта имеет преимущество перед одномерной версией в том случае, если дополнительные уравнения правильно специфицированы.

Модель ненаблюдаемых компонент (фильтр Кальмана), включающая несколько переменных, представляет собой достаточно гибкий алгоритм, позволяющий получить оценки потенциального выпуска и разрыва выпуска. Однако этот метод чувствителен к выбору начальных условий.

При применении методов, оценивающих производственную функцию, тренды оцениваются путем исключения циклических изменений ресурсов, вводимых в функцию. Именно на основе производственной функции строят свои прогнозы такие международные организации, как Все-

мирный банк [7], МВФ, Европейская Комиссия [8], и ОЭСР. Однако оценка разрыва выпуска, полученная на основе данного подхода, не позволяет определить, что привело к его формированию – шоки совокупного спроса или краткосрочного совокупного предложения. Следовательно, при применении подобных процедур для разработки мер экономической политики требуется проведение дополнительного анализа.

Для расчета величины потенциального выпуска часто применяются DSGE-модели, позволяющие дать содержательную интерпретацию оценки разрыва выпуска и определить вклад различных факторов в его уровень. В то же время данный подход является наиболее трудоемким. Кроме того, во многих работах указывается на высокую корреляцию между оценками потенциального выпуска, полученными с помощью DSGE-моделей и других подходов. Поэтому небольшое расхождение результатов позволяет сделать выбор в пользу более простых методов.

Критериям оптимальности в случае Беларуси отвечают несколько методов оценки потенциального выпуска и разрыва выпуска: многомерный фильтр Ходрика — Прескотта, производственная функция и многомерный фильтр Калмана. Однако производственная функция предполагает значительные допущения по оценке капитала, что достаточно проблематично и трудоемко. Работа с фильтром Калмана на доступных данных показала неадекватность полученных оценок искомых переменных. Именно поэтому предпочтение было отдано многомерному фильтру Ходрика — Прескотта.

Описание данных.

Квартальные данные по ВВП, уровню инфляции и зарегистрированной безработице за период с первого квартала 2000 года (2000q1) по второй квартал 2019 года (2019q2) получены по запросу из Национального статистического комитета. Официальная статистика не предоставляет данные за весь рассматриваемый период о реальном ВВП в средних ценах 2014 г. Поэтому реальный ВВП за ряд лет в ценах, 2000, 2005 и 2009 гг. был пересчитан в цены 2014 г. посредством имеющихся квартальных индексов физического объема ВВП. Данные по безработице по методологии МОТ в Беларуси доступны только с 1 квартала 2014 года, а потому за предшествующие периоды была построена эконометрическая модель, которая связывает уровень зарегистрированной безработицы с уровнем безработицы по методологии МОТ и на основании полученных коэффициентов был заполнен весь ряд.

Описание данных представлено в таблице 1. Все данные содержат сезонную составляющую, а потому в процессе обработки она была удалена. Принятый сезонный фильтр отсек по 2 квартала с обеих сторон выборки, что несколько ее сократило.

Таблица 1 – Описательная статистика

Название показателя	Название переменной	Количество наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
ВВП в постоянных ценах 2014 года млн руб.	gdp_constpr	74	156864	44704	76738	221274
Уровень безработицы по методологии МОТ	unem_lev	74	6.3	1.3	4.7	9.1
Темп прироста ИПЦ,%	cpi_growth	74	5.5	6.5	-0.65	31.9
Темп прироста среднемесячной номинальной заработной платы, %	wage_growth	74	8.3	8.0	-4.4	35.6

Оценка разрыва выпуска с помощью многомерного фильтра Ходрика-Прескотта.

Фильтр Ходрика-Прескотта позволяет выделить долгосрочный тренд, а также циклическую составляющую, которая и трактуется как разрыв выпуска.

Теоретические модели экономического роста предполагают некоторый стационарный уровень роста выпуска. Таким образом, выпуск растет экспоненциально. Для выделения же тренда, близкого к линейному, следует прологарифмировать ряд ВВП. В таком случае разница между фактическим рядом и его трендом будет представлять собой не что иное, как разрыв впуска, выраженный в процентах. Увеличение точности оценки потенциального выпуска и разрыва выпуска при помощи фильтра Ходрика-Прескотта можно достичь путем включения ограничений, основанных на хорошо известных макроэкономических соотношениях: кривой Филлипса, законе Оукена. Кроме того, решить «проблему конечной точки» можно используя метод Бутле за счет ограничения на темпы долгосрочного роста. Многомерный фильтр Ходрика-Прескотта, общая форма которого представлена в уравнении (2), в случае добавления в минимизируемый функционал кривой Филлипса в качестве нового члена выглядит следующим образом:

$$\sum_{t=1}^{T}\left(y_t-\tau_t^y\right)^2+\lambda\sum_{t=2}^{T-1}\left[\left(\tau_{t+1}^y-\tau_t^y\right)-\left(\tau_t^y-\tau_{t-1}^y\right)\right]^2+\sum_{t=1}^{T}\lambda_t^{\pi}\left(\varepsilon_t^{\pi}\right)^2+\sum_{t=1}^{T}\lambda_t^{gss}\left(\tau_t^y-gss\right)^2 \quad (2)$$

На данном этапе исследования мы добавили в уравнение кривую Филлипса, поскольку дополнительная информация о динамике инфляции позволяет более точно идентифицировать шоки спроса и предложения, влияющие диаметрально противоположно на динамику инфляции. В качестве основной спецификации кривой Филлипса был использован вариант, оцененный в работе Демиденко [9] . Она имеет следующий вид:

$$\pi_t=\alpha\pi_{t-1}+(1-\alpha)E_t\{\pi_{t+1}\}+\beta y_t^{gap}+\gamma er_t+\varepsilon_t^{\pi} \quad (3)$$

Переменные π_t и $E\{\pi_{t+1}\}$ представляют, соответственно, инфляцию и инфляционные ожидания, y_{gap}– разрыв выпуска, er_t— изменение номинального обменного курса белорусского рубля к доллару США, e_t^{π}— остатки кривой Филлипса. Инфляционные ожидания идентифицируются как линейная комбинация рациональных (впередсмотрящих) и адаптивных ожиданий:

$$E_t\{\pi_t+1\}=\omega\pi_t-1+(1-\varpi)\pi_t+1 \quad (4)$$

где параметр ω отражает долю экономических субъектов, имеющих адаптивные инфляционные ожидания. В Беларуси он равен 0,75 вследствие длительного периода высоких темпов инфляции.

Учитывая высокую инерционность инфляции, определяемую параметром α, и высокое значение ω, а также достаточно длительный процесс дезинфляции, можно предположить, что $\alpha\pi_{t-1}+(1-\alpha)E_t\{\pi_t+1\}\approx\pi_t+1$. В результате кривая Филлипса, используемая в расчетах многомерного фильтра Ходрика-Прескотта, примет следующий вид:

$$\pi_t-\pi_{t-4}=\beta y_t^{gap}+\varepsilon_t^{\pi} \quad (5)$$

Параметр β = 0,4, отражающий эластичность инфляции по разрыву выпуска, был определен на основе модели среднесрочного прогнозирования.

Полученные результаты представлены на Рис. 1,2.

Рисунок 1 – ВВП и потенциальный ВВП Беларуси, рассчитанный многомерным фильтром Ходрика-Прескотта с добавлением кривой Филлипса

.

Рисунок 2 – Разрыв ВВП, рассчитанный многомерным фильтром Ходрика-Прескотта с добавлением кривой Филлипса

Полученные нами результаты расчетов адекватно описывают траекторию экономического роста в Беларуси. Особенно ярко это видно на периоде 2000-2003 года, когда положительный разрыв ВВП достигал максимальных значений (до 8% в начале периода). Положительного разрыва такого уровня не было ни в одной из стран СНГ на протяжении рассматриваемого периода. Характерно, что именно в этот период были и самые высокие темпы инфляции (если исключить кризисный 2011 год, когда произошла резкая девальвация белорусского рубля). По сути, это означает, что перегрев экономики основывался, в том числе, на очень мягкой монетарной политике.

Кроме того на графике четко видно, что ко второму кварталу 2018 года разрыв ВВП приблизился из отрицательной области к нулевой отметке, то есть фактический ВВП приблизился к потенциальному уровню, что означает конец восстановительного периода в развитии экономики и достижении оптимального уровня. Дальнейший рост в оптимальной зоне, то есть без ускорения инфляции, может быть достигнут только при увеличении вклада основных его факторов:

труда, капитала и технического прогресса, а не за счет незадействованных мощностей и неиспользуемой рабочей силы.

Литература

1.Billmeier, A. (2009). Ghostbusting: which output gap really matters? International Economics and Economic Policy, 6, 391–419.

2. Murray, J. (2014). “Output gap measurement: Judgement and uncertainty,” U.K.O ffice for Budget Responsibility, Working Paper n. 5.

3.Alichi, A. (2015). “A new methodology for estimating the output gap in the United Sates,” IMF Working Paper Series, Working Paper n. 144

4. Luis J. Álvarez, Ana Gómez-Loscos (2017). A Menu on Output Gap Estimation Methods.Banco de Espana Working Paper No. 1720, May 25, 2017;

5. Carlos Cuerpo&Ángel Cuevas & Enrique M. Quilis, 2018. "Estimating output gap: a beauty contest approach," SERIEs: Journal of the Spanish Economic Association, Springer;Spanish Economic Association, vol. 9(3), pages 275-304, August.

6. Okun, A. 1962. Potential GNP: Its Measurement and Signi-ficance. American Statisti¬cal Association.Proceedings of the Business and Economics Section.P. 98—103.

7. Andrew Burns, Theo Janse van Rensburg, KamilDybczak and Trung Bui.Estimating Potential Output in Developing Countries. Journal of policy modeling: JPMOD: a social science forum of world issues. - Amsterdam [u.a.]: Elsevier, ISSN 0161-8938, ZDB-ID 435532-5. - Vol. 36.2014, 4, p. 700-718

8. Karel Havik, Kieran Mc Morrow, Fabrice Orlandi, Christophe Planas, RafalRaciborski, Werner Röger, Alessandro Rossi, Anna Thum-Thysen, Valerie Vandermeulen. The Production Function Methodology for Calculating Potential Growth Rates & Output Gaps. European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs,2014.

9. Демиденко, М. В. Экономический рост в Республике Беларусь: факторы и оценка равновесия / М. В. Демиденко, А. С. Кузнецов // Банковский вестник. – 2012. – № 26 (571).

УДК 338.23:0001.895(476+510)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА БЕЛАРУСИ

PAPER TITLE IMPROVEMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT AS A TOOL FOR ECONOMIC GROWTH IN BELARUS

Колотухин Владимир Александрович

заведующий сектором научно-технологического развития Института экономики НАН Беларуси

Kolotuhin Uladzimir, head of Section of science and technological development Department of innovation policy The Institute of economics of the National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: scientech@economics.basnet.by

Аннотация. Приведен инструментарий по повышению эффективности функционирования рынка объектов интеллектуальной собственности, включающий организационно-экономические механизмы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова. Патент, маркетинг, коммерциализация объектов интеллектуальной собственности, научно-техническая и инновационная деятельность, прогнозирование.

Abstract. Tools for improving the functioning of the market of intellectual property including organizational and economic mechanisms of commercialization of intellectual property are given.

Keywords. Patent, marketing, commercialization of industrial property objects, scientific-technical and innovative activities, forecasting.

Во всем мире государственная политика определяет векторы развития, в том числе и для научной, научно-технической и инновационной деятельности, а также бизнеса. Эффективно действующая изобретательская и патентно-лицензионная система - условие возникновения и развития рынка научно-технической продукции. Формула экономики знаний: приоритеты – программы – средства реализации – результаты, полученные на основе интеллектуальной собственности (ИС), которая не только инструмент обогащения, но и подавления конкурентов на рынке и здесь преимущество у тех, кто его быстрее и лучше освоил [1,2].

Результаты патентно - лицензионных и маркетинговых исследований научных направлений способны изменить приоритеты в развитии отечественной науки, которая станет носить более прикладной характер, сформирует спрос на научную продукцию на внутреннем и внешнем рынках. И поэтому для успешного развития экономики страны очень важно эффективно реализовать государственную политику в сфере ИС.

Реализация государственной политики в сфере ИС рассматривается по следующим направлениям:

- развитие законодательства в сфере ИС;
- прогнозирование научно-технологического развития на основе патентной информации;
- развитие инфраструктуры в сфере ИС;
- совершенствование работы в области управления ИС на микро и мезо уровнях;
- развитие инновационного маркетинга на микро и мезо уровнях;
- формирование единого рынка интеллектуальной собственности в рамках ЕАЭС;
- развитие комплекса финансовых, моральных и других стимулов и инструментов, направленных на активизацию создания и использования ОИС.

Приведенные меры направлены на повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей и экономики в целом, базируются на эффективном управлении ИС.

Для повышения эффективности коммерциализации инновационной деятельности необходимо создать в первую очередь экономические условия, при которых научная продукция, обретая товарную форму, становится рентабельной для всех участников инновационного процесса, первоначально спрос на инновационную продукцию должен формироваться, прежде всего, на собственной территории [1,2].

Рассмотрим два направления реализации государственной политики в сфере ИС, которые в меньшей степени освещены в литературе: прогнозирование научно-технологического развития на основе патентной информации и развитие инновационного маркетинга на микро и мезо уровнях.

Прогнозирование научно-технологического развития на основе патентной информации

Потребность в прогнозировании научно-технологического развития в период роста научно-технического прогресса велика. Объем патентной информации огромен и постоянно расширяется, являясь источником сведений о направлениях совершенствования современных технологий – это позволяет ее использовать в прогнозировании научно-технической сферы.

Патентная информация отличается высокой степенью достоверности, что дает возможность проводить статистический и содержательный анализ тенденций развития техники и технологий, прогнозировать и определять приоритеты научно-технической политики. Анализ патентов предоставляет информацию о технологических тенденциях и основных участниках разработки новых продуктов и процессов.

Для того чтобы создавать конкурентоспособную продукцию, хозяйствующие субъекты должны отслеживать то, что происходит на мировых рынках, анализировать деятельность конкурентов. Крупные компании проводят дорогостоящие маркетинговые исследования на базе результатов анализа патентных данных и результаты работ конфиденциальны, так как они во многом определяют стратегию развития заказчика. Потребность в проведении патентных исследо-

ваний с каждым годом увеличивается, уже сотни компаний предоставляют услуги по ее проведению. Только в результате анализа патентной и технической информации, возможно, выявить изобретения, внедренные в производство, а их используется около 10% от всех выданных патентов именно эти патенты в основном и определяют развитие техники [1,3].

В результате анализа патентных данных определяется [3]:

- активность разработок в исследуемых направлениях;
- доминирование конкретного разработчика. Этот показатель определяется на основе анализа взаимного цитирования различных групп исследователей, работающих в близкой патентной области;
- характеристики индивидуальной патентной активности фирмы: число патентов, общее число авторов изобретений, средний возраст патентов или изобретателей;
- портфель патентов, перечень патентов, права на которые имеет компания, а также их опубликованные описания.

Гармонизация формы патентов разных стран, рост мощности компьютерной обработки, а также увеличение доступности патентных баз обусловливают значимость данного метода определения технологических тенденций.

Результаты статистических исследований на основе патентной информации позволяют установить тесную связь между [3,4]:

- патентованием изобретений и уровнем экономического развития страны;
- количеством принадлежащих фирме или стране в целом патентов и ее затратами на НИОКР;
- уровнем изобретательской активности в определенной области и перспективностью соответствующего научно-технического направления;
- структурой взаимного патентования и экспортно-импортной политикой;
- средним возрастом цитируемых при экспертизе патентов и сроками обновления технических решений;
- количеством патентов-аналогов и коммерческой значимостью защищаемого ими технического решения.

Аналитические возможности патентной информации постоянно увеличиваются за счет широкого тематического охвата, глубокой ретроспективы, сплошной классификационно-цифровой систематизации, возможности входить в патентный фонд с рабочего места, а также оперативности получения информации. Эффективное использование более 80 млн описаний изобретений дает компании возможность наращивать свои конкурентные преимущества. Анализ патентных ссылок позволяет выявлять структуру технологических связей между разными компаниями, видеть, как технологии переходили из одной компании в другую, насколько компании зависят от патентов. Используя информацию о патентном цитировании, можно определить не только будущих партнеров или конкурентов, но и потенциальных или реальных нарушителей. Анализ патентных документов дает возможность предсказать новые разработки на рынке за 6-18 месяцев до их появления и выступает в настоящее время основным способом отслеживания технологических изменений по всему миру, позволяет также выявить потенциальных кандидатов для покупки или лицензирования технологий [3,4].

Для проведения такого анализа, конкурентной разведки необходимы соответствующие службы, в крупных компаниях около 10 человек заняты этой деятельностью, в Беларуси аналитические работы с использованием патентной информации ведутся недостаточно [1,3].

Направления развития инновационного маркетинга на микро и мезо уровнях

Маркетинговое сопровождение наукоемких разработок патентно-лицензионные и маркетинговые службы осуществляют с целью [1,3]:

- обеспечения перспективного выхода на защищенный сегмент рынка;
- формирования блока патентов, препятствующих проникновению конкурентов на контролируемый рынок фирменной продукции;

- научно-технической экспансии с целью интеллектуального доминирования на новых сегментах рынка, в том числе зарубежных;

- создания предпосылок для ускоренного развития института инновационного предпринимательства.

В условиях рынка к актуальным вопросам управления научно-исследовательскими и научно-конструкторскими организациями относятся:

– выявление потребностей внутреннего и внешнего рынка;

– оценка мирового уровня технологического развития и научно технических достижений, их влияние на состояние существующего рынка, на создание новых рынков и возникновение новых потребностей;

– возможное изменение требований рынка к научно-технической продукции в будущем.

В Беларуси субъекты хозяйствования реального сектора экономики проявляют зачастую низкую активность в использовании результатов исследований и разработок в производстве, и как следствие неохотно идут на сотрудничество с научными учреждениями. В тоже время институты зачастую по объективным и субъективным причинам также недостаточно активны в коммерциализации собственных научно-технических разработок. Основные причины: недостатки законодательства в сфере коммерциализации нововведений и дефицит специалистов в сфере инновационного маркетинга и управления интеллектуальной собственностью, а также недостаток средств для освоения наукоемкой продукции [1,2].

Основные задачи инновационного маркетинга должны выполнять совместно научные учреждения и предприятия [1,4]:

- исследование конъюнктуры рынка;

- обеспечение проведения маркетинговых и патентных исследований на всех этапах формирования и реализации научно-технических и других программ, отдельных научных и научно-технических проектов их исполнителями;

- мониторинг потребности реального сектора национальной экономики в результатах научно-технической деятельности;

– создание электронной поисковой системы, обеспечивающей согласование запросов: спроса производственных предприятий на научно-техническую и инновационную продукцию с учетом финансовых, организационных и правовых условий ее использования (в формах ТЭО, бизнес-планов, инвестиционных проектов).

Степень интеграции учреждений НАН Беларуси в мировой рынок научно-технических разработок также недостаточна, а время диктует необходимость проведения более активных маркетинговых мероприятий по продвижению разработок белорусских ученых на внешнем рынке.

В мировой практике передел рынков и сфер влияния между ТНК и независимыми фирмами-собственниками (владельцами) технологии осуществляется следующими методами [1,4]:

- получением патентов на изобретения в странах потенциальных производителей и потребителей технологии и продукции;

- скупкой ноу-хау, выданных патентов и заявок на получение патентов на изобретения;

- сохранением в тайне ноу-хау, используемом при воспроизводстве технологии, производстве продукции на его базе и в самой продукции.

Для эффективного международного обмена технологией, содержащей изобретения и ноу-хау, по лицензионным договорам организации должны получить необходимые права и льготы для выполнения возложенных на них задач, они также должны быть обеспечены капиталом, оборотными средствами и при необходимости банковским кредитом, чтобы быть конкурентоспособными на мировом рынке.

В ближайшее время необходимо на базе имеющихся академических организаций создать структуру, которая будет осуществлять методическое руководство проведения маркетинговых исследований и адресный информационный контакт по линии «научная организация – предприятие». Для того чтобы научные организации НАН Беларуси смогли перейти к работе в условиях рынка, необходимо провести комплекс подготовительных работ:

– организовать маркетинговые исследования;

– оценить имеющийся научно-технический и производственный потенциал;

– разработать проект программы исследований и разработок, ориентированный на реализацию в условиях рынка;

– определить действительные потребности в развитии и обновлении кадрового потенциала и обеспечении научным оборудованием;

– рассмотреть возможности внедрения новых форм организации исследований и разработок, включая создание малых предприятий;

– выбрать программу работ и определиться со стратегией развития.

Предлагаемая структура будет представлена как двухуровневая система продвижения научно-технических разработок ученых НАН Беларуси на внутреннем и внешнем рынках. Первый, верхний уровень системы будет представлен РУП «Маркетинговый центр». Он может находиться, как в составе технологического парка, который предусматривается создать в системе НАН Беларуси, так самостоятельной структурой. На этом уровне будет осуществляться планирование комплекса маркетинговых мероприятий и его реализация, проведение патентных исследований и организация коммерциализации конкурентоспособных на внешнем рынке объектов интеллектуальной собственности (ОИС). Вторым уровнем являются специалисты по маркетингу, работающие в научных учреждениях. В зависимости от численности сотрудников научного учреждения и степени его участия в международных связях и объемов коммерциализации разработок на внутреннем рынке локальный уровень будет представлен одним сотрудником либо отделами маркетинга.

Специалисты академического института и сотрудники предприятий должны регулярно проводить собственную (научную) «технологическую инспекцию» – первые знакомиться с профильными производствами, вторые с научно-техническими разработками. Только по результатам такой работы ученые предоставляют руководителям предприятий пакет конкретных предложений по научно-техническому сотрудничеству. При таком подходе инновационный пакет будет адресным – ориентированным на конкретное предприятие. В результате исследователи будут знать, что происходит на предприятиях, руководители и инженерно-технические работники предприятий будут в курсе последних достижений академической науки.

По причине высокой инерционности белорусского производства, первый шаг навстречу его запросам должна сделать наука, то есть реализовать одну из первых функций маркетинга - сформировать запросы производства на отечественные НИОКР. То есть необходимо уметь оценить объем спроса на наукоемкую продукцию, определить потребителей, выявить конкурентов и решить, по каким позициям мы можем их превзойти. Расчет только на протекционизм государства в научно-технической сфере чреват утратой конкурентоспособности науки.

Патентные и маркетинговые исследования, а также оценка ОИС во многих предприятий и организаций не налажены должным образом, в экспорте превалируют незапатентованные научные изыскания и разработки, стоимость которых меньше, чем аналогичных импортируемых запатентованных ОИС (изобретения и ноу-хау).

На основе результатов маркетинговых исследований и инвентаризации результатов научной и научно-технической деятельности в научных учреждениях появляется возможность выявить патентоспособные и коммерчески эффективные разработки, с использованием которых целесообразно организовать высокотехнологичное производство способное предложить конкурентоспособную продукцию на внутреннем и внешнем рынках.

В основе организации коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности лежит развитая патентно-лицензионная система, обеспечивающая правовую защиту научно-технической продукции на внутреннем и внешнем рынках. Существует неразрывная связь охраны, защиты и использования ИС. Собственно, ради эффективного использования ИС осуществляется их охрана и защита.

Литература

1. Кудашов В.И., Нечепуренко Ю.В. Интеллектуальная собственность: экономические и организационно-правовые механизмы управления – Мн.: Амалфея: Мисанта, 2013 г. – 192с.
2. Колотухин В.А. «Коммерциализация инноваций», / Колотухин В.А. // Наука и инновации. – 2019. – №2, С 46 -49.
3. Кравец Л.Г. Патентно-информационное обеспечение конкурентоспособ ности предпринимательства // Л.Г. Кравец – М: ИНИЦ Роспатента, 2017. – 180с.
4. Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И. Мухопад. – М.: Магистр: Инфра-М, 2015. – 510 с.

УДК 33:334

КАЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ПРАКТИКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «БМЗ - УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ХОЛДИНГА «БЕЛОРУССКАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ»

QUALITATIVE ASSESSMENT OF CORPORATE GOVERNANCE PRACTICES ON THE BASIS OF OJSC "BSW - MANAGEMENT COMPANY OF "BMC" HOLDING"

Коновалов Денис Леонидович

магистр экономики и управления, аспирант Института экономики НАН Беларуси
Konovalov Denis, Master of Economics and Management, PhD student, Department of Innovation Policy, the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: pochta.dionis@mail.ru

Аннотация. На базе международных принципов корпоративного управления, проведена качественная оценка практики корпоративного управления холдингового объединения, сформулированы общие рекомендации направленные на развитие системы корпоративного управления организации.

Ключевые слова. Корпоративное управление, экспертная оценка, качественная оценка, элементы корпоративного управления, основные функции Наблюдательного совета, раскрытие корпоративной информации, принципы корпоративного управления.

Abstract. On the basis of international principles of corporate governance, carried out a qualitative assessment of the corporate governance practice of holding associations, formulated general recommendations aimed at developing the corporate governance of the organization.

Keywords. Corporate management, peer review, quality assessment, elements of corporate governance, the basic functions of the Supervisory Board, the disclosure of corporate information, corporate governance principles.

Усиление роли организаций с государственным участием в процессе международной торговли находит все большее признание в современном международном сообществе.

Обеспечение функционирования предприятий с государственным участием в устойчивой конкурентной и регуляторной среде, по мнению Организации экономического сотрудничества и развития (далее ОЭСР), является принципиальным вопросом для поддержания режима открытой торговли и инвестиций, который является основой экономического роста [1].

Важнейшим фактором эффективной деятельности государственных корпораций в конкурентной рыночной среде является надлежащий уровень системы корпоративного управления, а именно: системы распределения прав и обязанностей между всеми заинтересованными лицами корпоративных отношений, а также правил и процедур принятия решений.

С целью подкрепления основных положений, разработанных в ходе общего диссертационного исследования, посвященного оценке и совершенствованию корпоративного управления на отечественных предприятиях металлургического комплекса, проведен индивидуальный опрос топ-менеджеров ОАО «БМЗ-управляющая компания холдинга «Белорусская металлургическая компания» (далее ОАО «БМЗ УКХ «БМК») методом очного анкетирования. Задачами исследования являются: формирование общей оценки системы корпоративного управления Белорусской металлургической компании, анализ соответствия ее передовым международным практикам, формулирование общих рекомендаций, направленных на развитие системы корпоративного управления организацией.

Базовой составляющей исследования послужили совместные наработки с коллективом научных сотрудников Института экономики НАН Беларуси, базирующиеся на соблюдении принципов корпоративного управления, принятой ОЭСР, которые объединили в себе основные аспекты наилучшей управленческой практики.

Следование принятым в международном сообществе принципам корпоративного управления, а также их положительное влияние на эффективность функционирования организации, было отмечено респондентами единогласно.

В ходе опроса выявлено, что следование международным принципам корпоративного управления способствует решению ряда управленческих задач объединения (рисунок 1):

Рисунок 1 – Оценка влияния передовых принципов корпоративного управления на решение корпоративных задач ОАО «БМЗ -- УКХ «БМК»

Так, в пределах от 1 до 4-х баллов, сравнительно высокой средней оценкой отмечено положительное влияние на рассматриваемые задачи:

- повышения эффективности при разработке общей стратегии развития холдинга (4 балла, или 15,92% от общего числа баллов ранжируемых задач). Данная задача в объединении решается путем консолидированной разработки долгосрочной стратегии развития, в рамках которой планируется стратегия маркетинга, развитие научного и технического потенциала, инвестиционное развитие, стратегия финансирования инвестиционных программ, ресурсного обеспечения, трудового потенциала и пр.;

- задач повышения эффективности функционирования холдинга (4 балла, или 15,92%), которые выражаются в росте основных показателей финансовой эффективности, обусловленном реализацией синергетического потенциала холдингового объединения [2];

- обеспечения баланса интересов всех заинтересованных лиц (4 балла, или 15,29%). В соответствии с корпоративной политикой, согласованной с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, в качестве заинтересованных

лиц ОАО «БМЗ – УКХ «БМК» рассматриваются все участники корпоративных отношений, в том числе поставщики, потребители, собственник, менеджмент, трудовые коллективы [3];

- увеличения стоимости акционерного капитала (4 балла, или 14,65%). В данном ключе, высокой экспертной оценкой подтверждается положительное влияние надлежащего корпоративного управления на максимизацию акционерной стоимости, которая, согласно консолидированной финансовой отчетности ОАО «БМЗ УКХ «БМК» за 2018 г., является одной из основных управленческих целей [4]. В рамках исследования наиболее примечателен сам факт признания корреляции между категориями «акционерный капитал» и «корпоративное управление»;

- с точки зрения респондентов, следование международным принципам корпоративного управления способствует привлечению инвестиционного капитала (4 балла, или 14,01%). Так, в период функционирования корпоративного объединения реализован ряд многосторонних инвестиционных проектов с привлечением иностранных инвесторов, в т.ч. создание предприятий: СООО "Манули Гидравликс Мануфактуринг Бел" с размещением производства в Орше при учредительстве ОАО «БМЗ УКХ «БМК», ОАО "Завод "Легмаш" и итальянской компании Manuli Rubber Industries s.p.a.; ООО «Цилиндерс-Бел» г. Орша, при учредительстве чешского АО «Цилиндерс Холдинг» и ОАО «БМЗ УКХ «БМК» [5], [6].

- снижение риска финансового кризиса организации (3 балла, или 10,83%). Относительно меньшая оценка, в условиях действующей системы корпоративного управления, обусловлена зависимостью в большей степени от внешней среды организации, в частности конъюнктуры цен на энергетическом, сырьевом и товарных рынках, нежели развивающихся системных корпоративных процедур;

- добросовестное и честное ведение дел (4 балла, или 13,38%). В соответствии с корпоративной политикой, руководство компании считает, что добросовестное корпоративное управление выгодно отличает компанию от предприятий, не пользующихся доверием у инвесторов, тем самым позволяя занимать выгодные позиции на инвестиционном и товарном рынке металлопродукции.

Таким образом, поступательное развитие и следование передовым принципам корпоративного управления, в ходе решения основных корпоративных задач, отмечено высокой экспертной оценкой. Средняя оценка (4 балла) по блоку вопросов, направленных на выявление значимости и заинтересованности в совершенствовании корпоративного управления со стороны менеджеров высшего звена, свидетельствует об актуальности научного исследования в данном направлении.

В ходе исследования гендерный состав респондентов-менеджеров высшего звена ОАО «БМЗ – УКХ «БМК» был представлен: 29% респондентами женского пола и 71% от общего числа анкетируемых мужского пола (рисунок 2):

Рисунок 2 –Гендерная характеристика (половой состав) респондентов

Следует отметить, что гендерное разнообразие в корпоративных органах управления, рассматривается научным сообществом как отдельный фактор, оказывающий реальное воздействие на результат деятельности организации [7]. Более того, согласно ряду исследований, в силу различия поведенческих характеристик, сбалансированное гендерное соотношение способствует улучшению качества корпоративного управления [8],[9]. В этом ключе выборку, с точки зрения гендерной структуры, можно считать удовлетворительной и оптимальной.

По нашему мнению, на развитие корпоративного управления влияют исторические и культурные особенности развития государства, глобализационные процессы, экономические условия

и нормы законодательства. Исходя из этого, состояние внутренней и внешней институциональной среды в конечном итоге определяет направления и механизмы совершенствования практики корпоративного управления, а также оценки его качества, подходы к которой в настоящее время представлены широким методическим инструментарием [10].

В ходе опроса выявлено (рисунок 3), что основной причиной, препятствующей развитию корпоративного управления, считается директивный характер создания холдинга (40% от общего числа баллов) при объединении предприятий разнопрофильной деятельности (27%):

Рисунок 3 – Факторы, препятствующие развитию корпоративного управления ОАО «БМЗ УКХ «БМК»

По информации Министерства экономики Республики Беларусь, в настоящее время корпоративное управления находится в стадии становления, при этом процесс развития является неравномерным [11]. Наиболее отчетливо это прослеживается на предприятиях с государственной формой собственности. На этом фоне вполне закономерно выглядят оценки факторов, сдерживающих развитие корпоративного управления. Так, по данным опроса, нехватка кадров соответствующей квалификации в составе исполнительных органов и органов управления занимает среди представленных вариантов 3-е место, или 13% баллов от их общего количества. Также сдерживающими факторами развития, обусловленными состоянием внешней институциональной среды в сфере корпоративных отношений, отмечаются несовершенство нормативно-правовой среды (7%) и несовершенство, в настоящее время, общей системы управления организациями с долей государственной собственности (13%). Данные заключения находят свое подтверждение в экспертных отчетах рабочих групп Международного валютного фонда [12].

Характер информации, полученной в ходе исследования, определяется его методом, поставленными задачами и целью. Таким образом, содержание полученной информации представлено преимущественно качественным анализом и оценкой внутреннего состояния корпоративного управления ОАО «БМЗ —УКХ «БМК», входящего в общую систему оценки. В этом ключе особое внимание было уделено внутренним документам (устав организации, корпоративный кодекс, локальные положения и регламенты), определяющим элементам управления, системе внутреннего контроля и т.д.

В качестве ключевых элементов анализа корпоративного управления в данной работе также можно выделить: информационную прозрачность (надежность и достоверность информации, характеризующая открытость корпорации), организационную структуру управления и функции Совета директоров (Наблюдательного совета).

В рамках оценки основных элементов действующей системы корпоративного управления, а также их перспективного развития, получены следующие результаты, представленные на рисунке 4:

Рисунок 4 – Оценка основных элементов системы корпоративного управления ОАО «БМЗ УКХ «БМК»

Так, в передовой практике одним из способов повышения результативности управления на корпоративном уровне считается привлечение в органы управления независимых директоров. На данный момент в органах управления ОАО «БМЗ УКХ «БМК» этот элемент отсутствует, однако оценка (2 балла) свидетельствует о потенциально возможном рассмотрении данного вопроса в обозримой перспективе. В этом ключе, наиболее подходящим кандидатом на должность независимого директора, по экспертному мнению, является известный управленец, имеющий результативный опыт независимого управления. Среди потенциальных претендентов также рассматриваются специалисты, ранее занимавшие должность генерального директора предприятия, а также действующие государственные служащие, имеющие отношение к сфере деятельности компании.

Акцентируя свое внимание на элементах с наименьшей оценкой, представленных на рисунке 4, следует отметить, что:

- порядок урегулирования корпоративных конфликтов (2 балла) обусловлен действующей структурой собственности организации, т.е. в условиях отсутствия миноритарных акционеров потребность в развитой системе регулирования акционерных конфликтов отсутствует. Что касается вероятных конфликтов между собственником, менеджментом высшего и среднего звена, а также работниками объединения, то система их разрешения функционирует в рамках общереспубликанского нормативного поля (Указ Президента Республики Беларусь №660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» и пр.) и внутренних нормативных документов;

- образование и организация работы профильных комитетов (2 балла) является одним из перспективных к внедрению элементом корпоративной системы управления ОАО «БМЗ УКХ «БМК»;

- система внутренней оценки деятельности членов органов управления (2 балла) представлена общими критериями оценки, закрепленными внутренними локально-нормативными актами.

Что касается наиболее развитых элементов в системе корпоративного управления ОАО «БМЗ УКХ «БМК», то к ним относятся:

- детально проработанный устав общества (4 балла), определяющий: права и обязанности акционеров, основные органы общества, компетенцию общего собрания акционеров, созыв общего собрания акционеров, а также его компетенции, контроль финансово-хозяйственной деятельности общества, крупные сделки общества;

- оценка обеспечения надлежащего контроля (4 балла) обусловлена развитым контрольным органом организации – ревизионной комиссией, в компетенцию которой входит ревизия по всем направлениям деятельности общества, его филиалов и представительств;

- высокая оценка разработки локальных нормативно-правовых актов (4 балла) обусловлена наличием полного перечня базовых корпоративных документов, среди которых: устав акционерного общества, Корпоративный кодекс, Положение о Наблюдательном совете, Положение о Дирекции, Положение о Координационном совете, Положение о ревизионной комиссии и пр.

Перечень элементов системы корпоративного управления холдингового объединения экспертно оценен средней трёхбалльной оценкой, что свидетельствует о формально-разработанной, но несовершенной системе вознаграждения и мотивации органов управления, структуре и организации органов управления, разработанной дивидендной и информационной политике.

В результате анализа данных общая средняя оценка основных элементов корпоративного управления составила 3 балла.

Следующим этапом оценки практики корпоративного управления следует анализ выполнения базовых функций органа управления организации – Наблюдательного совета (Совет директоров) по 4-х балльной шкале. Сводный результат анкетирования представлен на рисунке 5:

Рисунок 5 – Оценка выполнения основных функций Совета директоров (Наблюдательного совета) ОАО «БМЗ УКХ «БМК»

Состав Наблюдательного совета представлен 5-ю участниками, в т.ч. 4 чел. - представители холдингового объединения, 1 чел. – представитель государства в органах управления. Наивысшему баллу, по мнению респондентов, среди рассматриваемых функций соответствует выполнение функций обеспечения целостности системы финансовой и бухгалтерской отчетности и соблюдения норм национального законодательства (4 балла). Следует отметить, что широкий перечень форм и отчетов представлен десятками наименований ведомственной, статистической и регулярной отчетности, которая соответствует установленным нормам законодательства. Наряду с положительным моментом, обусловленным наличием существенной отчетной базы (контроль эффективности оперативного управления компанией – 4 балла), возникает риск пере-

груженности ключевых руководителей холдинга. Также средняя 4-х балльная оценка сложилась при анализе функции контроля крупных капитальных расходов, покупок и продаж объединения, что обусловлено проработкой соответствующих положений в уставе организации.

Более низкая, но приемлемая оценка выполнения функций Наблюдательного совета отмечена в направлениях: механизма пересмотра корпоративной стратегии, политики и процедур управления рисками (3 балла); определения годовых бюджетов и составления бизнес-планов (3 балла), контроль за выполнением планов и деятельностью корпорации (3 балла).

В результате анализа, общая средняя оценка основных функций Наблюдательного совета составила 3 балла, что позволяет заключить о том, что данной практике корпоративного управления присущи общие черты, характерные для корпоративного управления стран СНГ. Очевидно, что путем повышения эффективности работы Наблюдательного совета (а также исполнительных органов объединения), в условиях существенного массива корпоративной информации, является создание профильных комитетов, направленных на повышение результативности функционирования компании, увеличение её стоимости и доходности. При этом профильные комитеты не рассматриваются в качестве самостоятельных органов управления, их функция заключается в обеспечении детальной проработки вопросов и подготовки обоснованных рекомендаций, позволяющих принимать более взвешенные решения, что обеспечивает организованную и эффективную работу управляющих и исполнительных органов.

В рамках проведенного исследования в качестве одного из аспектов оценки системы корпоративного управления рассматривалась система раскрытия корпоративной информации, функция которой заключается в обеспечении инвесторов и собственников объединения открытыми и достоверными данными о результатах деятельности организации.

Результаты оценки в пределах от 1 до 3-х баллов по каждому из рассматриваемых элементов представлены на рисунке 6:

Рисунок 6 – Оценка элементов системы раскрытия корпоративной информации ОАО «БМЗ УКХ «БМК»

В результате анализа данных, общая средняя оценка системы раскрытия корпоративной информации составила 2,5 балла, что свидетельствует о достаточно полном информировании заинтересованных лиц по целому спектру корпоративных вопросов, среди которых: данные годовых консолидированных финансовых отчетов и отчетов о деятельности в области устойчивого развития (3 балла); информация об аффилированных лицах хозяйственного общества (3 балла), информация об основных сделках и существенных фактах, в которых заинтересованы аффилированные лица (3 балла). Между тем, направлением в области повышения прозрачности систе-

мы корпоративного управления является разработка и публикация критериев оценки и размеров вознаграждения членов совета директоров (2 балла), детальной информации о выплате дивидендов (2 балла), информации о повестке дня и общих собраниях акционеров (2 балла).

Выводы и рекомендации:

- в ходе исследования выявлено, что высший менеджмент холдингового объединения имеет четкое понимание преимуществ развития системы корпоративного управления и ориентирован на развитие корпоративной практики в соответствии с международными принципами ОЭСР;
- во избежание негативного воздействия, сдерживающего процесс развития корпоративного управления ОАО «БМЗ УКХ «БМК», целесообразно включить в программу целенаправленной профессиональной подготовки кадров, предусмотренной в корпоративной политике, повышение уровня компетенции руководящих кадров в области корпоративного управления;
- с учетом особенностей, присущих отечественному корпоративному управлению, необходимо поступательное и органичное совершенствование организационной структуры холдинговых объединений по средствам разработки единой системы стандартов и методологий, регламентирующих процессы корпоративных изменений, управления рисками, реализации управленческих инициатив, механизма отчуждения непрофильных активов, перехода на аутсорсинг и пр.;
- согласно методике, общая средняя оценка основных элементов корпоративного управления составила 3 балла (уровень выше среднего), общая средняя оценка основных функций Наблюдательного совета составила 3 балла (уровень выше среднего), общая средняя оценка системы раскрытия корпоративной информации составила 2,5 балла (уровень средний). Несмотря на то, что корпоративная система управления холдингом «Белорусская металлургическая компания» имеет основные базовые элементы для нормального функционирования организации, следует отметить её несовершенный вид и необходимость преобразования и развития её в соответствии с современными международными стандартами управления.

На данном этапе развития корпоративного управления целесообразно поступательное и планомерное внедрение в практику управления работы профильных комитетов начиная с наиболее значимых, после чего, по мере накопления опыта и с учетом характера актуальных корпоративных вопросов, ориентироваться на создание дополнительных профильных комитетов.

В качестве ключевого, с целью эффективного решения общих корпоративных вопросов, разработки единых стандартов корпоративной системы управления, повышения эффективности системы, координирующей деятельность зависимыми обществами, и снижения перегруженности руководителей высшего звена, предлагается создать постоянно действующий комитет по корпоративному управлению и кадрам.

В результате поступательного совершенствования организационной структуры корпоративного управления ОАО «БМЗ УКХ «БМК», путем создания базового профильного комитета, будут созданы условия для эффективной работы специализированного на вопросах корпоративного управления и развития организации управленческого звена. При этом создаются предпосылки и условия для совершенствования системы управления обществом в целом и реализации принципов корпоративного управления, предусмотренных уставом, что способствует приведению управления организацией в соответствие с лучшей мировой практикой.

Результаты данного исследования способствовали выявлению системных пробелов и формированию общих направлений развития системы корпоративного управления ОАО «БМЗ – УКХ «БМК». Таким образом, поставленная цель достигнута.

По результатам исследования, качественный анализ практики корпоративного управления, в порядке проведения апробации, подлежит включению в авторскую методику общей оценки эффективности системы корпоративного управления предприятий металлургического комплекса Республики Беларусь.

Литература

1. OECD. OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, 2015 Edition / OECD. – 2016.

2. Рожков А. И., Коновалов Д. Л. Реализация и перспективы развития синергетического потенциала холдинга «Белорусская металлургическая компания» //Литьё и металлургия. – 2017. – №. 1 (86).
3. Белорусский металлургический завод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belsteel.com/about/korporativnaya-politika.php. – Дата доступа: 12.11.2019.
4. Белорусский металлургический завод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belsteel.com/about/finansovaya-otchetnost.php. – Дата доступа: 13.11.2019.
5. Оршанское предприятие «Манули Гидравликс» будет поставлять продукцию на заводы Manitou и Toyota | Бизнес-новости, Беларусь | Belarus.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belarus.by/ru/business/business-news/orshanskoe-predprijatie-manuli-gidravliks-budet-postavljat-produktsiju-na-zavody-manitou-i-toyota_i_70515.html. – Дата доступа: 13.11.2019.
6. Белорусский металлургический завод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belsteel.com/press/novosti.php?id=1320. – Дата доступа: 13.11.2019.
7. Burke, R.J. Women on Corporate Boards of Directors: International Challenges and Opportunities. Women on Corporate Boards of Directors / R.J. Burke, M.C. Mattis. – Springer Science & Business Media, 2013. – 267 p.
8. Батаева, Б.С. Оценка влияния женщин в советах директоров на финансовые результаты компаний / Б.С. Батаева, Д.С. Антонов // Управленческие Науки В Современном Мире. – 2016. – Т. 1 – С. 430-434.
9. Батаева, Б.С. Социально-психологические особенности женщин-руководителей / Б.С. Батаева. – ООО "Издательство «Спутник+», 2014. – С. 7-10.
10. Коновалов Д.Л. Методические основы оценки корпоративного управления // Экономика. Управление. Инновации. 2019. №.1(5).
11. Корпоративное управление | Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy.gov.by/ru/korporat_formy_uprav-ru/. – Дата доступа: 15.11.2019.
12. Республика Беларусь: Заключительное заявление по завершении миссии сотрудников МВФ 2018 года в соответствии со Статьей IV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.imf.org/ru/News/Articles/2018/11/28/mcs-112818-republic-of-belarus-staff-concluding-statement-of-the-2018-article-iv-mission. – Дата доступа: 15.11.2019.

УДК 330.341

ИННОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

INNOVATION CULTURE AS A FACTOR OF INNOVATIVE SUSCEPTIBILITY OF THE NATIONAL ECONOMY

Кудревич Наталья Вячеславовна

старший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Kudrevich Natallia, Senior Researcher, The Institute of economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: kudrevich@economics.basnet.by

Аннотация. В статье отмечена взаимосвязь инновационной культуры с инновационной активностью и восприимчивостью предприятий. Дан анализ различных определений инновационной культуры. Предложена система показателей для ее оценки. Определены основные направления формирования и развития инновационной культуры на предприятии.

Ключевые слова. Инновационная восприимчивость, инновационная активность, инновационная культура

Abstract. The article notes the relationship of innovative culture with innovative activity and susceptibility of enterprises. The analysis of various definitions of innovative culture is given. A system of indicators for its assessment is proposed. The main directions of the formation and development of innovative culture at the enterprise are determined.
Keywords. Innovative susceptibility, innovative activity, innovative culture

В условиях всеохватывающей глобализации наблюдается усиление конкуренции как на национальных, так и на зарубежных рынках. Инновации являются одним из ключевых факторов, способных придать импульс росту конкурентоспособности предприятий. Поэтому особую актуальность вызывают вопросы, связанные с повышением их инновационной восприимчивости.

В Республике Беларусь в последние годы наблюдается положительная динамика инновационной активности организаций промышленности. В 2018 году их число составило 380 единиц (в 2015 году 342 единиц), что соответствовало 23,3% в общем числе обследованных организаций (рисунок 1). Однако полученные результаты все же ниже, чем в Европейском союзе, где более половины предприятий (51%) являются инновационными [1].

Рисунок 1 – Динамика инновационно-активных организаций промышленности Республики Беларусь

Примечание – Источник: составлено по данным [2, 3].

Среди причин, обусловливающих низкую инновационную активность белорусских предприятий, следует выделить внутреннюю неготовность людей к выполнению новых функций, связанных с влиянием инноваций, отсутствие желания изменить глубоко укоренившиеся ценности, привычки, наличие эмоциональной тяги к привычному укладу, и, как следствие – инертности предприятия к происходящим изменениям, требующим большого количества ресурсных и организационных затрат. Многими экспертами отмечается, что каждая шестая инновационная разработка не реализуется из-за низкой степени восприимчивости к нововведениям.

Восприимчивость к инновациям охватывает ряд факторов, которые определяют успех инновационной деятельности субъектов хозяйствования. В первую очередь она зависит от уровня инновационной культуры предприятия, которая базируется на рассмотрении знаний как формы ценностей организации, развитии и поддержке обучения, самообучения, новых способах организации взаимоотношений между членами коллектива в процессе деятельности. В связи с этим инновационная культура становится важным звеном в управлении предприятием. Ее наличие способствует эффективному осуществлению инновационной деятельности за счет создания условий для разработки и освоения всевозможных новшеств. Таким образом, инновационная активность и восприимчивость тесно связаны с инновационной культурой предприятия, процессом ее формирования и развития.

Инновационная культура предприятий является одним из активов, которым должна обладать динамичная компания. Хотя этот актив относится к разряду нематериальных, он может приносить

материальную прибыль через реализацию инновационных идей, создаваемых сотрудниками компании или поступающих извне [4].

Проблема формирования инновационной культуры стала особенно актуальной во второй половине XX века, когда происходящие в мировом сообществе процессы потребовали новых управленческих, организационных и технологических подходов. Возникла необходимость в формировании профессионалов новой формации, членов общества, способных пропагандировать новую культуру, генераторов идей и их воплотителей, инициаторов инновационных процессов.

Низкий уровень инновационной культуры был оценен в ЕС как фактор инновационной стагнации. В 1995 г. в Меморандуме об инновациях было отмечено, что европейские страны, имеющие высокий научный потенциал, слабо реализуют его в новых продуктах, особенно в сфере высоких технологий. Была подчеркнута необходимость смещения акцента в научно-технологическом развитии из сферы создания знаний в сферу их использования. В 1996 году Европейской комиссией был разработан «Первый план действий по развитию инноваций в Европе», в котором ставилась задача воспитания подлинной инновационной культуры, ее стимулирование и укрепление. По мнению создателей плана, развитие инновационной культуры предполагает образование, обучение и повышение квалификации в сфере инноваций, развитие мобильности исследователей, повышение значимости организационных и социальных инноваций, продвижение инноваций в государственном секторе и правительственных организациях [5].

В России в 1999 г. была подписана Хартия инновационной культуры, придавшая стратегически решающее значение культуре инновационной деятельности. В документе были отражены основные проблемы в области инновационной культуры и направления их решения. В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года одним из важных условий активизации инновационной деятельности в стране является формирование культуры инноваций и повышение престижа инновационной деятельности.

Научный подход к изучению любого социально-экономического явления предполагает теоретическое понимание его сути и его оценку. В современных научных исследованиях термин «инновационная культура» часто используется, однако не только и не столько экономистами, сколько в работах социологами, философами, культурологами, педагогами, психологами.

В философии инновационная культура рассматривается как часть общечеловеческой культуры, которая характеризует степень восприимчивости личностью, группой, обществом различных новшеств в диапазоне от толерантного отношения до готовности и способности к превращению их в инновации. Инновационная культура характеризует осознанное стремление общества к материальному и духовному самообновлению, являясь исходной предпосылкой качественных изменений в жизнедеятельности людей и методологической основой прогресса и гармонизации всех сфер жизнедеятельности общества [6].

В социологических науках инновационная культура определяется как «исторически сложившаяся, устойчивая система норм, правил и способов осуществления нововведений в различных сферах жизни общества, характерная для данной социокультурной общности».

При рассмотрении инноваций как экономического феномена инновационную культуру представляют «стратегическим ресурсом нового века, характеризующим степень восприимчивости личностью, группой, обществом различных новшеств в диапазоне от идеи и до готовности, способности к реализации и коммерциализации».

Некоторыми исследователями инновационная культура рассматривается как специфическая культура экономической деятельности субъектов экономической системы, развитию которой способствует адекватная инновационная среда, созданная путем организации оптимальных способов взаимодействия, и которая проявляется в технологии ее воспроизводства: на основе рефлексии и коррекции всех параметров экономической деятельности.

С точки зрения С.А. Меленькиной, «инновационная культура – это комплексное понятие, отражающее образовательный, научно-технический, физиологический потенциал и, следовательно, готовность индивида или предприятия к созданию и освоению новшеств для обеспечения его конкурентоспособности в условиях рыночной экономики».

По мнению О.Г. Тужиковой, «реальная восприимчивость людей к новшествам в экономике, образовании, управлении, способность и готовность их понять, поддержать и превратить в товары, услуги, методы – это и есть инновационная культура, называемая сегодня стратегическим ресурсом инновационной экономики».

Таким образом, в научной литературе инновационная культура охватывает широкий спектр проблем и определяется согласно сфере научных интересов авторов. Однако, несмотря на разнообразные подходы к определению инновационной культуры, всеми исследователями она оценивается исключительно положительно и рассматривается как основа инновационного развития предприятия и общества в целом [5, 7] .

Оценка уровня инновационной культуры позволяет определить готовность предприятия, персонала, руководящего звена воспринимать полученные новшества, переводить их в нововведения, учитывать неудачи и адаптироваться к изменениям окружающей среды.

Для оценки инновационной культуры предприятия нами выделены следующие показатели, которые позволяют оценить уровень инновационной культуры с позиции создания условий, формирующих готовность работников предприятия к активной инновационной деятельности (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели оценки инновационной культуры предприятия

Показатели	Характеристика
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ	
а) нематериальные активы	Отражают активность использования нововведений, рационализаторских предложений, изобретений и т.п., предложенных работниками предприятия. Для проведения сравнительного анализа между предприятиями предлагается данные показатели брать в расчете на 1 работника предприятия.
– патенты, полученные предприятием на изобретения	
– поданные заявки на патентование	
– заявки на товарные знаки	
– количество внедренных рационализаторских предложений	
– количество разработанных приложений	
б) уровень квалификации работников	Отражают профессиональную возможность реализации инновационного поведения на предприятии
– доля работников, имеющих высшее образование	
– доля работников, имеющих инженерное образование	
– доля работников, имеющих ученую степень	
– доля работников, проходивших переподготовку или повышавших квалификацию за последние 3 года	
в) финансы	Отражают заинтересованность руководства получать результат от инновационной деятельности предприятия. Анализ литературы и различных рейтингов показал, что у предприятий, управляемых инноваторами, на 22% более высокий возврат инвестиций. Изучение рейтингов свидетельствует, что в инновационных компаниях, занимающих в рейтингах первые 10 позиций, на 60% более высокий рост дохода, чем у остальных компаний
– склонность к потреблению инновационной продукции	
– рентабельность совокупного капитала	
– темп роста годовой выручки	
– темп роста рыночной стоимости компании	
– платежи по интеллектуальной собственности или доход от интеллектуальной собственности в процентах от совокупного дохода	
г) продуктивность	Высокий уровень продуктивности отражает

Показатели	Характеристика
– объем производства на одного сотрудника	склонность сотрудников предприятия к использованию инновации
– доля выручки на одного сотрудника	
д) уровень стимулирования инновационного поведения	Может быть рассчитан путем определения количества стимулирующих инновационное поведение воздействий к общему количеству стимулирующих воздействий (на основе приказов, распоряжений, системы оплаты, премирования)
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ	
а) степень ригидности персонала	Отражает природное, свойственное человеку сопротивление изменениям, которое измеряется при помощи психологических тестов. Данный параметр необходимо использовать с обратным значением, т.к. увеличение его значение уменьшает уровень инновационной культуры
б) степень доверия персонала руководству	Показывает психологическую и эмоциональную возможность инновационного поведения.
в) уровень коммуникаций между руководством и персоналом, внутри коллектива и их постоянное совершенствование	Отражает возможность работника ощутить свою значимость, признание его вклада, что способствует повышению уровня самореализации.
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ	
а) количество времени, потраченное работниками на проведение исследований, обсуждение новых идей, по сравнению с их обычными задачами	
б) содействие экспериментаторству со стороны руководства	Отражает уровень поддержки руководством творческого, обучающего и экспериментального процесса
в) поощрение наставничества, коучинга и менторинга	Показывает наличие лидеров на предприятии; возможность обмена опытом между сотрудниками

Примечание: составлено с использованием [8].

При рассмотрении инновационной культуры как стратегического фактора организационного, социально-экономического и общественного развития в целом возникает вопрос о необходимости ее целенаправленного формирования и развития. Высокий уровень инновационной культуры в сфере производства позволяет ускорить и повысить эффективность внедрения в производство новых технологий и изобретений, в сфере управления – сократить бюрократические тенденции, в работе с персоналом – содействовать раскрытию инновационного потенциала личности и его реализации, в сфере коммуникаций – способствовать включенности организации в процессы обновления, технологического сотрудничества и интеллектуального развития [9].

При формировании инновационной культуры главное внимание следует сфокусировать на ее основных носителях, т.е. на категории профессионалов, от которых непосредственно зависит активность инновационного потенциала и понимание роли инновационного фактора в современной экономике.

Внедрение инновационной культуры на предприятии позволит максимально раскрыть потенциал работника, что, в свою очередь, будет способствовать созданию прорывных услуг и товаров, а также повышению эффективности бизнеса и росту продаж.

Для формирования инновационной культуры на предприятии необходимо развитие следующих направлений.

Поощрение экспериментов. Уровень инновационного развития предприятия во многом зависит от готовности и желания ее сотрудников экспериментировать с новыми идеями и концепциями, создавать прототипы, исследовать возможности для новых продуктов и услуг, что, в свою очередь, зависит от уровня поддержки руководства корпорации.

Как сотрудники, так и руководство должны адаптировать и унаследовать новое отношение к экспериментам, риску и неудачам. Неудача в инновационном контексте вполне приемлема. Она является частью общего инновационного процесса, поскольку может дать обратную связь значительным выводам, результатам и выводам для самой идеи, прототипа или даже процесса.

Развитие (создание) культуры коммуникаций и повышение уровня взаимодействия. Культура коммуникаций и уровень взаимодействия внутри предприятия также имеют важное значение при построении инновационной культуры. Сотрудники должны войти в режим «обмена информацией» и сотрудничества, чтобы быть готовыми делиться идеями, обеспечивать конструктивную обратную связь и сотрудничать. Для этого на предприятиях должны быть созданы каналы для регистрации идей и обмена ими с нужными командами и подразделениями. При целенаправленной мотивации этот канал обеспечит поток идей и сформирует «внутренний рынок», где сотрудники находят идеи, самоорганизуются в многофункциональные команды, экспериментируют и представляют свои проекты руководству. Демократичный стиль общения руководства и подчиненных позволит создать дополнительные каналы для обмена информацией, мнениями, а также и для конструктивной критики [4].

Гибкость выполняемых ролей. Инновации несовместимы со строгими ролями, сложными организационными схемами и изолированными областями ответственности. Инновационно-активные предприятия предлагают своим сотрудникам гибкость, выходя за рамки их формальной роли, что сокращает процесс изучения идей. Сотрудники могут легко сформировать команды и начать работать над «побочными инновационными проектами» без официального одобрения или выделения дополнительных ресурсов. Для создания своей идеи они могут использовать офисные помещения, оборудование и технологические ресурсы.

Использование в управлении предприятием геймификации. В настоящее время инновационным инструментом повышения эффективности управления персоналом является геймификация, которая представляет собой процесс, в котором осуществляется применение игровых элементов в неигровом контексте и который нацелен на мотивацию, развитие лидерских качеств и креативности людей, обучаемость, саморазвитие. Правильно разработанные программы геймификации могут оказать существенное положительное влияние на инновационную культуру: организации могут определить те виды деятельности, которые связаны с инновациями, зафиксировать их в надлежащих структурах и назначить весовые коэффициенты для обозначения их относительной важности.

Обеспечение доступа к технологиям и знаниям. Сотрудники должны иметь доступ к новейшим технологиям и соответствующим знаниям. Во многих случаях специально сконфигурированные и оборудованные офисные помещения могут помочь в этом направлении. Например, пространство для производителей, демонстрирующее технологии, оборудование и устройства для ускорения создания прототипов и экспериментов [10].

Таким образом, инновационная восприимчивость предприятия обеспечивается посредством внедрения организационных инноваций, с помощью которых создаются условия для формирования и развития инновационной культуры. Признание значимости инновационной культуры как базового институционального фактора, способствующего созданию новых компетенций и укреплению инновационного потенциала, является важным условием повышения эффективности протекания инновационных процессов, что, в свою очередь, является предпосылкой высокой конкурентоспособности предприятий страны и экономики в целом в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Community Innovation Survey: latest results [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20190312-1?inheritRedirect=true&redirect=%2Feurostat%2Fweb%2Fscience-technology-innovation%2Fpublications – Дата доступа: 10.05.2019

2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сборник/ Нац. стат. комитет Республики Беларусь; ред. кол.: И.В. Медведева [и др.]. – Минск: Белстат, 2017. – 140 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/nauka-i-innovatsii/statisticheskie-izdaniya/index_8306/– Дата доступа: 08.10.2019.

3. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2018 году: стат. бюллетень [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/nauka-i-innovatsii/statisticheskie-izdaniya/index_13529/ – Дата доступа: 08.10.2019.

4. Развитие инновационной культуры организаций [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://viafuture.ru/katalog-idej/innovatsionnaya-kultura-v-organizatsii – Дата доступа: 10.05.2019.

5. Малахова, Н.Н. Инновационная культура как фактор системных социальных трансформаций: дис. … д-ра философ. наук: 24.00.01/ Н.Н. Малахова. – Ростов-на-Дону, 2016. – 360 с.

6. Лисин, Б.К. Инновационная культура/ Б.К. Лисин// Инновации. – 2008. – №10 (120). – С. 49–53.

7. Ларичева, Е.А. Развитие инновационной культуры на предприятии/ Е.А. Ларичева// Вестник Брянского государственного технического университета. – 2009. – № 2 (22). – С. 128–133.

8. Стеклова, О.Е. Формирование инновационной составляющей организационной культуры предпринимательской организации / О.Е. Стеклова. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 158 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://venec.ulstu.ru/lib/disk/2013/Steklova.pdf – Дата доступа: 01.11.2019.

9. Петров, В.В. Инновационная культура в экономике знаний/ В.В. Петров// Инновационная деятельность. – 2009. – №3 (8). – С. 28-32.

10. Meyer, J.-U. Strengthening Innovation Capacity through Different Types of Innovation Cultures [Electronic resource] – Mode of access: https://pdfs.semanticscholar.org/4604/782d3342d3a8d7b644c5d478f306efbc19b3.pdf – Date of access: 08.07.2019.

УДК 338.27

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

ROLE OF THE STATE STIMULATON IN THE DEVELOPMENT OF THE REAL ECONOMIC SECTOR

Курбеко Наталья Анатольевна

аспирант Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Natalya Kurbeka, graduate student of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: kurbeko00@inbox.ru

Аннотация. Рассмотрены сущность, функциональная роль и особенность государственного стимулирования, дана характеристика основных теоретических подходов к определению реального сектора экономики, раскрыты основные цели эффективной экономической политики государства.

Ключевые слова. Государственное стимулирование, реальный сектор экономики, экономический рост, Национальный банк, институты.

Abstract. The essence, functional role and feature of state stimulation are considered, the characteristic of the main theoretical approaches to determining the real sector of the economy is given, the main goals of the effective economic policy of the state are revealed.

Keywords. State stimulation, real sector of the economics, economic growth, National Bank, institutes.

В настоящее время понятие «реальный сектор экономики» используется весьма активно как в экономической науке, так и в хозяйственной практике организаций (предприятий).

Реальный сектор – это сектор, в котором создается валовой внутренний продукт. Он включает предприятия и организации сектора нефинансовых корпораций, где воспроизводятся все товары и услуги (кроме услуг финансового посредничества), реализуемые на свободном рынке.

Основу реального сектора экономики Республики Беларусь составляет производство промышленной и сельскохозяйственной продукции, а торговая деятельность является его неотъемлемой частью. Сфера производства является ядром реального сектора экономики Республики Беларусь. В ней создаются новые материальные блага, но всё же материальное производство не самоцель, а средство для удовлетворения потребностей людей, что, в свою очередь, характеризует современную рыночную экономику.

Именно продукция реального сектора формирует преимущественную часть экспорта страны, она также полностью формирует внутренний валовый продукт государства.

Важнейшим средством обеспечения устойчивости развития национальной экономики и решения социальных задач является дальнейший рост валового внутреннего продукта, развитие межотраслевых комплексов и отраслей народного хозяйства Республики Беларусь.

Необходимо определить общую тенденцию к сущности исследуемой категории. Существует несколько теоретических подходов к определению понятия «реальный сектор экономики» — это маржиналистско-монетаристский подход и марксистский подход.

В экономической теории и практике последних лет широко применяется теоретический подход к определению сущности понятия «реальный сектор экономики», в котором действующие, реальные элементы и категории рассматриваются в динамическом единстве с их существующими «нереальными» антиподами (таблица 1).

Таблица 1 – Теоретические подходы к определению понятия «реальный сектор экономики»

Название подхода и основные его представители	Характеристика подхода	Основные недостатки подхода
Маржиналистско-монетаристский подход (К. Гедди, Б. Айскес, А. Илларионов)	В этом подходе «реальной» экономике противопоставляется «виртуальная», или «фиктивная» продукция, которая реализуется не посредством денежного обмена, а бартерным путем. Данная составляющая учитывается в «официальном» валовом внутреннем продукте (ВВП), но не является рыночной, а потому и вообще реальной. Следовательно, даже материальное производство с этой точки зрения является нерешенным, виртуальным, не создающим стоимости, если его продукция не продается за деньги. Другими словами, критерием отнесения производства материальной продукции к сфере либо реального, либо	1.Данный подход утрачивает субстанциональное представление о стоимости товара. Еще А. Маршалл специально рассматривал две формы торговли: бартерную и такую, в которой употребляются деньги. Разницу между ними он видел в том, что в бартерной торговле больше «неопределенности в рыночном торге», поскольку при ней, чтобы достичь равновесия, надо изменять предельную полезность обмениваемых товаров. Но если бартерная сделка состоялась, то произошел и реальный рыночный обмен, хотя и без денег. 2.Материальное производство не может быть нереальным, виртуаль-

Название подхода и основные его представители	Характеристика подхода	Основные недостатки подхода
	виртуального секторов экономики выбрана форма меновой стоимости (денежная или не денежная), а наличие стоимости выводится из оплачиваемой цены	ным, не создающим стоимости лишь из-за того, что его продукция продается не за деньги. Конечно, при бартерной сделке нет всеобщего эквивалента, но есть особенный эквивалент, и он является ценой товара. Другое дело, что официальный учет таких цен в совокупном измерении затруднителен. 3.Так как представители данного направления трактовку самого реального сектора экономики связывают с деньгами, естественно, что они снимают акцент с различия между реальным и финансовыми секторами и уходят, по сути, от анализа острейшего противоречия, возникшего сегодня в экономике
Марксистский подход (К. Маркс, В.Н. Черковец)	Таким образом, реальный сектор экономики должен включать в себя прежде всего материальное производство. Но не только. В реальный сектор включаются также торговля и часть финансового сектора, представленная посреднической деятельностью банков и страховых учреждений (банковская и страховая прибыль), которая вносит свой вклад в ВВП. Но операции, связанные с приобретением финансовых обязательств и финансовых активов как перераспределенческие, в создании ВВП не участвуют и образуют нереальный финансовый сектор экономки (его иногда называют «финансовым сектором в узком смысле»)	1.Противопоставление реальному сектору лишь спекулятивного сектора фондового рынка приводит к тому, что понятие «реальный сектор экономики» поглощает всю экономическую деятельность. 2.Процессы концентрации и централизации (реального) капитала могут быть опосредованы с помощью инструментов фондового рынка

Источник: [1, с. 11]

Реальный сектор экономики представляет собой совокупность отраслей экономики, производящих материальные и нематериальные товары и услуги, за исключением финансово-кредитных и биржевых операций, которые относятся к финансовому сектору экономики.

Мировой опыт свидетельствует, что эффективное функционирование реального сектора экономики в период стагнации невозможно без усиленной поддержки институтов государства. Основными целями эффективной экономической политики государства выступают:

- обеспечение экономического роста;
- создание условий экономической свободы;
- обеспечение экономической безопасности;
- обеспечение полной занятости;
- достижение экономической эффективности.

«В идеале основной целью регулирования деятельности предприятий различных форм

собственности со стороны государственных властных структур является повышение эффективности их функционирования и в конечном счете – темпов экономического роста» [2, С. 215].

Под экономическим ростом понимается макроэкономическая политика, достижение которой обеспечивает опережающий рост реального объема продукции по сравнению с ростом населения для повышения жизненного уровня.

«Темпы устойчивого роста должны обеспечивать соответствие наличных ресурсов объему совокупного спроса, что позволяет исключить необходимость повышения цен на факторы производства ввиду их нехватки. При определении понятия качества экономического роста следует исходить из необходимости достижения таких пропорций развития национальной экономики, при которых монетарная и фискальная системы будут устойчивы, а распределение ресурсов – ориентировано на обеспечение аллокативной эффективности» [3].

Факторы экономического роста – это причины, порождающие экономический рост. Под факторами экономического роста понимаются те явления и процессы, которые определяют возможности увеличения реального объема производства, повышения эффективности и качества роста. Экономический рост входит в число основных целей общества. В этом понимании он предполагает повышение материального благосостояния населения и поддержание национальной безопасности.

Существенное воздействие на рост производительности труда и уровня жизни населения оказывает экономическая политика государства. При росте запаса капитала в экономике увеличивается экономический потенциал страны, и экономика может производить в будущем большее количество товаров и услуг. В структуре экономики страны последовательно снижается доля производства товаров до 37–38% в 2020 г. и возрастает доля сферы услуг – до 50–52% соответственно. В ноябре 2018 г. - январе 2019 г. индекс экономических настроений (ИЭН) промышленности, скорректированный на сезонность, вырос по сравнению с показателем за предыдущие три месяца на 1,7 процентного пункта до 6,1%. (рис. 1). Фактический индекс экономических настроений промышленности снизился на 7,4 процентного пункта и за ноябрь 2018 г. - январь 2019 г. составил минус 1,5%. Снижение индекса было обусловлено сезонным сокращением объема заказов на внутреннем и внешнем рынках, при этом несколько возросли оптимистичные ожидания респондентов относительно изменения объемов производства в предстоящие три месяца.

Рисунок 1 – Индекс экономических настроений промышленности

Источник: [4]

Как показывает практика, в настоящее время фактором ограничения роста производства реального сектора экономики является недостаток денежных поступлений для финансирования текущей деятельности предприятий, дефицит оборотных средств. Оценка руководителей предприятий промышленности основных показателей финансово-хозяйственной деятельности представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Оценки руководителей предприятий промышленности основных показателей финансово-хозяйственной деятельности

Показатели финансово-хозяйственной деятельности	Баланс ответов, процентов	
	август-октябрь 2018 г.	ноябрь 2018 г. - январь 2019 г.
Физический объем производства	1,3	-6,6
Спрос на продукцию	2,8	-8,0
Физический объем нереализованной продукции	-6,9	-0,1
Физический объем заказов на внутреннем рынке	-3,0	-10,1
Физический объем заказов на внешнем рынке	-3,9	-13,2
Ожидания изменения объемов производства	8,8	16,8
Влияние изменений курса белорусского рубля	20,2	13,0
Оценка влияния условий кредитования	4,1	0,3

Источник: [4]

По результатам оценки руководителей предприятий промышленности основных показателей финансово-хозяйственной деятельности установлено, что проблема развития реального сектора экономки в настоящий момент становится весьма актуальной.

Определяя направления структурных преобразований экономики, целесообразно следовать принципам многоукладности экономики, обеспечения равных условий хозяйствования для всех юридических и физических лиц; эффективного развития предпринимательства; перехода на инновационный путь развития реального сектора экономики, приоритетности развития наукоемких высокотехнологичных конкурентоспособных, экспортоориентированных и импортозамещающих отраслей, рационального сочетания системы государственного регулирования.

Государственное стимулирование реального сектора экономики предполагается через совершенствование бюджетно-налоговой (фискальной) политики ,что представляет собой систему мероприятий, направленных на регулирование экономики с помощью государственных расходов и налогов, и денежно - кредитной (монетарной) политики, в частности мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платёжного баланса.

Основной институт, реализующий монетарную политику – Национальный банк. Одним из основных инструментов выступает политика учётной ставки (ставки рефинансирования), что позволяет регулировать активность коммерческих банков. Достигается это путём изменения учётной ставки процента. Рекомендуется снижение ставки рефинансирования вплоть до 6,50%, например, ЦБ РФ от 25.10 2019 снизил ключевую ставку до 6,50% годовых, что поспособствовало росту кредитования реального сектора экономики на фоне смягчения денежно – кредитных условий.

С одной стороны, строгость кредитной политики специалисты Национального банка Республики Беларусь считают шагом вперед.

«По крайней мере, удалось существенно ограничить нерациональное расходование денег, снизить инфляцию. Но стоит отметить: это - в условиях стагнации экономики. По опыту других стран, эффективное развитие экономики идет при М1=ВВП. У нас - около 30%. Отсюда и неплатежи, и не докапитализация предприятий, и низкие зарплаты.» [5, С.7].

Таким образом, в Республике Беларусь в настоящее время требуется создание определенных условий для поддержки реального сектора экономики. Вместе с тем Национальный банк

воздействует на экономику страны, проводя политику «дешёвых» или «дорогих» денег, чтобы стимулировать или охладить деловую активность, поэтому от данного института необходима гибкая политика, непосредственно направленная на поддержку и развитие реального сектора экономики.

Резюмируя изложенное, считается целесообразным рекомендовать сосредоточить инструменты государственного стимулирования на развитии реального сектора экономики непосредственно в отношении рентабельных, подающих надежду предприятий (организаций) по наиболее важным конкурентоспособным направлениям, необходима конкретная и адресная помощь перспективным отраслям производства с применением комплекса методов государственного стимулирования – это прежде всего снижение налоговой нагрузки, льготное кредитование, прямые государственные инвестиции и субсидии, защитные импортные тарифы, методы нетарифного регулирования.

Литература

1. Балаганский, С.П. Реальный сектор экономики как объект экономического анализа / С.П. Балаганский // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета – 2012. – С. 9–12.

2. Лученок, А.И. Институты правят экономикой / А.И. Лученок; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Беларуская навука, 2018. – 279 с.

3. Лученок, А.И. Согласование интересов для обеспечения сбалансированного экономического роста. / Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск: БГЭУ, 2015. – Вып. 8, с. 192–198.

4. Мониторинг предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/monitoringpredpriyatij/mp_2018_4.pdf. – (Дата доступа: 19.11.2019.)

5. Обухович, А. Гондурас в центре Европы / А. Обухович // БелГазета. № 44 – 2019. – 19 ноября. – С.7.

УДК 338.27

АНАЛИЗ ГОТОВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

ANALYSIS OF THE READINESS OF ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS FOR DIGITAL TRANSFORMATION

Лопатова Наталья Геннадьевна

старший научный сотрудник ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»
Lopatova Natalya, Senior Researcher of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: nutmegnt@gmail.com

Аннотация. В статье проведен анализ готовности организаций Республики Беларусь к цифровой трансформации и определены направления по обеспечению восприятия и внедрения цифровых технологий предприятиями различных секторов экономики.

Ключевые слова. Цифровизация; цифровая трансформация; информационно-коммуникативная инфраструктура, информационные технологии.

Abstract. The article analyzes the readiness of organizations of the Republic of Belarus for digital transformation and identifies areas to ensure perception and implementation of digital technologies by enterprises of various sectors of the economy.

Keywords. Digitalization; digital transformation; information and communication infrastructure; information technologies.

Мировая экономика в своем развитии находится на новом этапе, ключевыми факторами которого становятся новейшие технологии, цифровые данные и универсальные инновации, которые выступают средствами реализации социально-экономических задач на совершенно новых принципах.

Цифровая трансформация, т. е. процесс формирования экономики нового типа — информационной экономики, осуществляемый путем коренного преобразования бизнес-процессов во всех сферах общественной жизни и формирования устойчивого социально-экономического развития, базирующегося на использовании современных цифровых технологий, является одной из наиболее актуальных задач государственной политики в Республике Беларусь [1].

Развитая национальная телекоммуникационная инфраструктура, отвечающая потребностям в услугах информационного взаимодействия и доступа к информации, хранения и обработки данных для всех категорий пользователей (граждане, бизнес, госуправление, а также различные виды «умных» устройств и оборудования) выступает в качестве ключевого инструмента цифровой трансформации. Определенным двигателем цифровых преобразований является высокоразвитая национальная информационная индустрия, обеспечивающая как потребности внутреннего рынка в разработке информационных систем и сервисов, так и экспорт ИТ-услуг и продуктов на внешние рынки [2].

В стране завершается создание современной информационно-коммуникационной инфраструктуры, уровень развития которой является важным показателем, характеризующим процессы цифровой трансформации экономики. При этом высокий уровень развития подтверждается рейтингом Международного союза электросвязи по индексу развития ИКТ: Беларусь занимает в нем 32-е место [3]. Тенденции развития современной связи предполагают объединение фиксированных и мобильных услуг. Практически все организации, более 99%, подключенные к сети интернет, использовали стационарный широкополосный доступ. При этом почти половина (45,8%) организаций сектора ИКТ и 49,5% организаций, не относящихся к сектору ИКТ, имели подключение к беспроводному (мобильному) доступу в сеть Интернет. Все учреждения образования и здравоохранения используют широкополосный доступ в сеть интернет, что позволяет реализовывать программы электронного образования и здравоохранения [3,4].

Необходимо отметить, что по состоянию на 2018 г. процессы информатизации, обеспечивающие условия для формирования и использования информационных ресурсов и реализации отношений, возникающих при работе с информацией (поиск, предоставление и пользование информацией и др.), а также при применении информационных технологий, в белорусских организациях практически завершились. По данным официальной статистики, возможностью использовать в своей работе сеть интернет располагали 96,8% организаций, локальные вычислительные сети – 79,8%. Услугами электронной почты воспользовались 96,2% обследованных организаций [4]. Это позволяет судить о практически полном переходе белорусских организаций на использование этих наиболее распространенных ИКТ.

В Беларуси наблюдается ускоренный переход к сетям мобильного широкополосного доступа в Интернет. Страна является быстрорастущим рынком в Восточной Европе с 4 операторами и 11,8 миллионами мобильных соединений [5, 6]. По данным Белстата [4], охват территории Республики Беларусь услугами сотовой связи составляет 98,2%. Доля населения, охваченного мобильными сетями второго поколения (GSM, 2G) и третьего поколения (UMTS, 3G) связи составляет 99,9%. Наблюдается развитие технологии высокоскоростной беспроводной передачи информации (стандарт LTE), которая является базой для появления качественно новых мобильных сервисов, в том числе, для телефонов и других современных специализированных устройств, предназначенных для автоматизации процесса сбора данных, используемых как в

торговле, логистике, так и на различных предприятиях в сферах, где требуется учет и идентификация объектов (терминал сбора данных). В 2018 году показатель по данной технологии составил 75,7%, что на 7,2 % больше чем в 2017 году.

Совершенствование инфраструктуры связи позволяет увеличивать скорость передачи данных через сеть Интернет. Так, 6,6% организаций по 17 из 18 видов экономической деятельности в 2018 году использовали скорости, которые относятся к связи четвертого поколения (4G) выше 100 Мбит/с. Среди них большую долю занимают организации горнодобывающей промышленности, сферы образования, финансов и страхования, информации и связи. Расширение зоны покрытия 4G и рост популярности смартфонов в республике способствуют быстрому росту трафика данных по мере того, как потребители становятся все более вовлеченными в использование мобильных услуг.

Более широкое использование ресурсоемких услуг передачи данных и спрос на более высокие скорости будут стимулировать дальнейшее распространение этой технологии и развитие стандарта 5G. Помимо обслуживания потребительского рынка, мобильные сети 5G обладают потенциалом для поддержки широкого спектра решений для предприятий. Запуск сети 5G в Беларуси планируется к концу 2020 года, при этом ожидается, что доля 5G подключений охватит примерно пятую часть (19%) от всех подключений в 2025 году. В настоящее время в Республике Беларусь открыты несколько тестовых зон 5G, где фирмы могут тестировать различные инновационные способы применения технологии [5].

Современная ИКТ инфраструктура является необходимым условием разработки новых продуктов и сервисов, кроме того, она видоизменяет способы взаимодействия людей друг с другом. Стабильно увеличивается доля организаций, использующих сеть Интернет как для взаимодействия с поставщиками, так и потребителями. В 2018 году данные показатели составили 86,4% и 76,3% соответственно. Чаще всего Интернет используют для предоставления (78,9%) и получения (89,3%) информации об организации и о товарах (работах, услугах). Анализ показывает, что организации активнее взаимодействует через Интернет с поставщиками, чем с потребителями. Например, предоставляют сведения о потребностях организации и размещают заказы на необходимые товары (работы, услуги), осуществляют оплату за поставляемые товары (работы, услуги) с использованием возможностей, предоставляемых для этой цели поставщиками на их веб-сайтах. Взаимодействие с потребителями осуществляется через получение заказов на выпускаемые товары (работы, услуги) - 42,7%, осуществление электронных расчетов с потребителями - 35,3%, распространение электронной продукции - 15,5%, послепродажного обслуживания - 23,3%. Столь низкий показатель по всем позициям может быть связан, например, с отсутствием специальных возможностей, предоставляемых на веб-сайте организации для заполнения специального бланка-заказа; выбора необходимых позиций в каталогах продукции и т.д.; соответствующего программного обеспечения на компьютерах поставщика услуг для осуществления электронных расчетов с потребителями. Низкий процент послепродажного обслуживания может говорить как об отсутствии технических возможностей для реализации взаимодействия, так и о низком уровне организации обратной связи с потребителями.

Наличие собственного веб-сайта по-прежнему является наиболее эффективным средством доведения информации о деятельности компании не только в своем регионе, но и за рубежом. В 2018 году только 67,2% организаций республики имели веб-сайт, из них 73,8% использовали его для публикаций каталогов товаров (работ, услуг) или прейскурантов, 44,5% – для публикаций вакансий на рабочие места или приема резюме на работу, 15% – для отслеживания статуса заказов. В таких сферах как профессиональная, научная и техническая деятельность, образование и здравоохранение более 90% организаций представляли необходимую информацию и осуществляли взаимодействие через интернет сайты, а для финансовой и страховой деятельности данный показатель равен 100%. Не имеют своего веб-сайта более половины организаций сельского, лесного и рыбного хозяйства (64,6%), а также организаций, осуществляющих ремонт компьютеров и бытовой техники (54,7%). Таким образом, субъекты хозяйствования, не имеющие собственного веб-сайта, в условиях становления цифровой экономики оказываются менее конкурентоспо-

собными по сравнению с теми, у кого он имеется, особенно при осуществлении внешней торговли товарами и услугами.

Сегодня широкое использование информационно-коммуникационных технологий оказывает значительное влияние на торговлю услугами и товарами. При этом в 2018 году электронные продажи товаров (работ, услуг) в Республике Беларусь осуществляли 25,3% организаций, электронные закупки товаров (работ, услуг) – 34,7%, в том числе с использованием специальных форм, размещенных на веб-сайте или в Экстранете (23,7% и 33,3% соответственно). Столь низкие показатели связаны, в том числе, с низким уровнем развития корпоративных сетей, использующих Интернет-технологии для предоставления частичного доступа поставщикам, продавцам, клиентам и другим деловым партнерам организации к корпоративным данным, например, о движении их заказов или наличии продукции на складе. Так, доля организаций, использовавших Экстранет в 2018 году, составила всего 13,5%. Можно говорить о том, что большинство организаций сегодня все еще осуществляют деятельность по получению (передаче) заказов на товары (работы, услуги) посредством телефона, факса или электронной почты.

Анализ показателей использования ИКТ в организациях (наличие у организации веб-сайта, использование электронной почты и Интернета, максимальная скорость передачи данных), являющихся базовыми для преобразования бизнес-процессов в цифровые и создания инноваций, говорит о том, что цифровая трансформация в различных сферах деятельности осуществляется с разной скоростью. Следует отметить высокую готовность организаций финансового сектора республики к цифровому преобразованию. Значения 3-х показателей по виду экономической деятельности «финансовая и страховая деятельность» равны 100%, при этом по показателям максимальной скорости передачи данных данный вид деятельности уступает только виду деятельности «образование». Также к числу лидеров можно отнести виды деятельности, регулируемые и финансируемые государством: научная и техническая деятельность, здравоохранение и др. Все промышленные виды экономической деятельности показывают хорошую готовность к цифровой трансформации. Среднее значение по показателю «наличие веб-сайта» составляет 86%, более 69% организации обрабатывающей и горнодобывающей промышленности работают, используя в своей деятельности высокие скорости передачи данных, что является необходимым условием для внедрения на производстве цифровых технологий (интернет вещей, робототехника, ИИ и др.).

К числу видов экономической деятельности, имеющих меньшую степень готовности, можно отнести: строительство; информация и связь, оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов; деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг; ремонт компьютеров, предметов личного пользования и бытовых изделий; сельское, лесное и рыбное хозяйство. Для них характерно отсутствие у многих организаций собственного веб-сайта, низкий процент организаций, использующих высокие скорости передачи данных (менее 60%), за исключением деятельности в сфере информации и связи, где данный показатель составляет 65,5%. Для организаций данного вида деятельности информационно-коммуникационные технологии являются профессиональной областью, при этом только 64,9% имеют собственный веб-сайт, показатели по использованию интернета и электронной почты не достигают 100%.

Данный парадокс в значительной степени объясняется большим количеством малых организаций, осуществляющих этот вид деятельности и не имеющих достаточных ресурсов для более интенсивного использования ИКТ. По той же причине можно объяснить невысокие значения показателей использования ИКТ в торговле, а также в организациях, осуществляющих ремонт компьютеров, предметов личного пользования и бытовых изделий [1].

Большая часть связанных с ИКТ затрат организаций в 2018 году согласно [7, 4], пришлась на приобретение вычислительной техники и оргтехники (24,6%) и оплату услуг сторонних организаций и специалистов в сфере ИКТ (22,7%), при этом в организациях, не относящихся к сектору ИКТ данная статья расходов занимала первое место. Расходы на приобретение программного обеспечения составили 19,3%, из них 44,5% – на приобретение программного обеспечения, разработанного в республике [8]. Появление облачных технологий и введение в эксплуатацию в

Беларуси нескольких крупных центров обработки данных, специализированных компаний с огромными вычислительными мощностями и средствами хранения информации, используемыми для предоставления услуг другим компаниям, позволяет предприятиям не вкладывает значительные финансовые суммы в основные средства и лицензирование программного обеспечения. При постановке бизнес-задач белорусские предприятия все чаще используют виртуальную инфраструктуру для большинства своих операций: хранения и управления данными, анализа и обеспечения безопасности [2,3]. Из числа организаций, использовавших персональные компьютеры, 22,7% организаций в 2018 году пользовались сервисами облачных вычислений. Чаще всего они использовали облачные сервисы для электронной почты (65,6% от числа организаций, использующих облачные сервисы), для размещения баз данных и хранения файлов (58,2%), для доступа к программному обеспечению, предоставляемому провайдером облачных сервисов (57,4%), для размещения собственного программного обеспечения (29,9%) [1].

Таким образом, в Беларуси отмечается достаточно высокий уровень развития информационно-коммуникативной инфраструктуры и информационных технологий, что является отражением степени готовности экономики к цифровой трансформации. При этом, хотя приложения IoT хорошо поддерживаются в существующих сетях 4G, расширенные возможности сетей 5G по повышению качества обслуживания и обеспечения сверхнадежной связи с низкой задержкой и чувствительной ко времени, как ожидается, после 2021 года будут необходимы для критических по времени промышленных производственных процессов, включая роботизированное управление с замкнутым контуром, взаимодействие с машинным человеком, автоматизированные управляемые транспортные средства и др. Это определяет необходимость дальнейшего развития мобильной связи в стране. Недостаточно используется потенциал облачных технологий. Несмотря на рост организаций, использующих сеть Интернет для взаимодействия с поставщиками и потребителями, можно говорить о том, что большинство организаций сегодня не используют компьютерные сети для осуществления торгово-закупочной деятельности. Использование предприятиями современных приложений ИКТ и цифровых технологий, таких как ERP, MES, CRM, RFID, аналитика больших данных не отражаются в статистике Беларуси, что затрудняет оценку и возможность анализа ситуации на основе статистической и аналитической информации, которая может стать основой при определении направлений развития и поддержки цифровых технологий и инноваций.

Многие компании, особенно малого и среднего бизнеса, не имеют своего собственного сайта, содержащего постоянно обновляемую информацию об услугах, предоставляемых компанией. Соответственно, компании недооценивают всю важность создания данного информационного ресурса как инструмента маркетинговой деятельности, товарной политики предприятия, а также средства взаимодействия с потенциальными покупателями и поставщиками. Отсутствие сайта компании вызывает у клиентов недоверие относительно легальности и финансовой состоятельности кампании, а сайт, не переведенный на несколько иностранных языков, ограничивает возможности компании при осуществлении внешней торговли товарами и услугами, а также в привлечении инвесторов.

Однако реализация цифровой трансформации на практике активизирует инновационные процессы и экономический рост только при условии развития системы эффективных государственных и частных институтов, создания макроэкономической и регуляторной среды функционирования предприятий [8]. Становлению цифровой экономики в Беларуси, восприятию цифровых технологий предприятиями будут способствовать:

1. Дальнейшее развитие инфраструктуры ИКТ (мобильная связь, покрытие 5G, пропускная способность Интернета, облачные платформы и др.) с максимальным охватом территории, что является необходимым условием для реализации преимуществ цифровых технологий и сетевого взаимодействия. Это требует целенаправленных действий со стороны правительства, руководителей предприятий и других заинтересованных сторон по ускорению внедрения мобильных услуг, с использованием сквозных механизмов, которые могут быть применимы к различным сферам деятельности. К ним можно отнести:

• сотрудничество и партнерство между операторами мобильной связи, правительством, международными организациями, интернет-компаниями и другими организациями в целях обмена данными, передовым опытом и обеспечения доступности продуктов и услуг для всех;

• расширение предоставления государственных услуг в режиме онлайн, таких как электронное правительство и цифровая идентификация, в том числе для людей с более низким уровнем грамотности и цифровых навыков;

• обеспечение безопасности и защиты данных пользователей.

2. Стимулирующая политика и нормативная база, которые поддерживают инвестиции и инновации в новые цифровые продукты и услуги, а также в развитие ИКТ навыков и цифровых компетенций.

3. Разработка собственных наукоемких программных продуктов с использованием опыта лучших белорусских научных школ; развитие «интернета вещей», рынка облачных услуг.

Литература

1. Карпенко, Л. И. Статистическая оценка готовности к цифровой трансформации экономики Республики Беларусь / Л. И. Карпенко, А. Б. Бельский // Цифровая трансформация. – 2018. – № 1 (2). – С. 14–25.

2. Енин, С.В. Беларусь как IT-страна, или Континент технологий // Веснік сувязі. - 2018. - № 1 (147). - С. 18-21

3. Итоги, перспективы, связи, Министерство связи и информатизации Республики Беларусь // Веснік сувязі. - 2019. - № 1. - С. 4.

4. Информационное общество в Республике Беларусь, 2019 г.: стат. сборник: / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; [редкол.: И.В.Медведева (пред.) и др.]. – Минск, 2019.

5. Мобильная экономика Россия и СНГ [Электронный ресурс] / GSMA Intelligence, 2019. – Режим доступа : https://www.gsmaintelligence.com/research/?file=091e55693950afd0342412bfb5120a0d&download. — Дата доступа: 11.11.2019.

6. Data Dashboard, Belarus, [Электронный ресурс] / GSMA Intelligence, 2019. – Режим доступа : https://www.gsmaintelligence.com/markets/493/dashboard/. — Дата доступа: 11.11.2019.

7. Структура затрат организаций на информационно-коммуникационные технологии в 2018 году [Электронный ресурс] : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2018. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/informatsionno-telekommunikatsionnye-tekhnologii/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/struktura-zatrat-organizatsiy-na-informatsionno-kommunikatsionnye-tekhnologii/ — Дата доступа: 15.10.2019.

8. Об использовании информационно-коммуникационных технологий в Республике Беларусь в 2018 году [Электронный ресурс] : / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/o-belstate_2/novosti-i-meropriyatiya/novosti/ob_ispolzovanii_informatsionnokommunikatsionnykh_tekhnologiy_vnbsprespublikenbspbelarus_vnbsp2018_go/?sphrase_id=646021. — Дата доступа: 17.06.2019.

УДК 330.15

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

ECOLOGICAL COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECONOMY

МАСЛОВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА

младший научный сотрудник НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь
Maslova Tatyana, junior researcher, The Economy Research Institute of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus
e-mail: maslova.tatsiana@yandex.by

СТАНИСЛАВЧИК ИРИНА СЕРГЕЕВНА

младший научный сотрудник НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь
Stanislavchik Irina, junior researcher, The Economy Research Institute of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus
e-mail: irinastanislavchik@yandex.by

Аннотация: в статье рассматриваются основные тенденции в области экологии в контексте экономического развития; освещается вопрос изменения отношения к производству и потреблению товаров на международном и национальном уровнях; особое внимание уделено научному сопровождению экологизации экономики на современном этапе.

Ключевые слова. Устойчивое развитие, экологизация производства, экологическая ответственность.

Annotation: The article scrutinizes the key tendencies in ecology at the context of economic development; underlines the issue of modern manufacturing and consuming attitude at the international and local levels; throws the light on scientific maintenance of economic ecologization.

Keywords. Sustainable development, ecologization of production, ecological responsibility.

Современное общество все чаще ставит на повестку дня вопросы глобального потепления, климатических изменений, экологического кризиса. Роль и значение человека в обозначенных явлениях рассматривают как международные организации, так и отдельно взятые государства. Значимость решения экологических вопросов уже не вызывает сомнения даже у самого заядлого скептика. Ученые со всего мира исследуют проблемы планетарного (глобальное потепление, разрушение озонового слоя, природные катаклизмы, стихийные бедствия и т.д.) и локального масштабов (загрязнение атмосферного воздуха, сброс сточных вод, захоронение отходов, загрязнение почвы и т.д.).

Беларусь не остается в стороне: активисты все чаще обращают внимание на наличие загрязняющих предприятий, дизайнеры и стилисты придумывают новые образы, созданные с использованием «eco-friendly» материалов, инвесторы рассчитывают эффективность вложений в экологонаправленные проекты, СМИ с завидным рвением освещают вопросы экологии и роль мировых промышленных гигантов в ее текущем состоянии.

Не меньшую популярность тема экологии изыскала и в научном сообществе. Пытливые умы в поисках решений глобальных экологических проблем приходят к открытию новых теорий и концепций. Так, концепция устойчивого развития берет свое начало с осознания необходимости совместного решения жизненно важных проблем экономического, социального и экологического характера [1]. Комплексный подход, учитывающий взаимосвязь современных проблем, обусловил необходимость разработки долгосрочной стратегии развития. Созданная с этой целью Международная комиссия по окружающей среде и развитию (МКОСР) предложила термин «устойчивое развитие» и разработала основные положения и принципы **концепции устойчивого развития [2]**, которая открыла глаза человечества на экологические проблемы, связанные прежде всего с чрезмерным потреблением ресурсов, не соответствующим возможностям окру-

жающей среды. «Необходимо придать развитию устойчивый и долговременный характер, с тем, чтобы оно отвечало потребностям ныне живущих людей, не лишая будущие поколения возможности удовлетворять свои потребности» [2].

В концепции устойчивого развития различают две полярно противоположные теории: концепции сильной и слабой устойчивости. Приверженцы концепции слабой устойчивости настаивают на взаимозаменяемости искусственного, человеческого и природного капитала, предполагая, что экономический рост происходит за счет развития научно-технического прогресса, способного заменить природный ввиду ограниченности природных ресурсов [3]. Технологический фактор здесь имеет две формы влияния: за счет роста производительности и ресурсной замены.

Экономически положения данной концепции могут быть выражены правилом Хартвика, суть которого заключается в необходимости соблюдения положительного значения показателя суммарных сбережений в экономике за вычетом амортизационных отчислений [4]. Данный показатель необходимо учитывать при определении масштабов деятельности добывающих отраслей.

Положения концепции слабой устойчивости о неограниченном замещении использованных природных ресурсов произведенным человеком капиталом критически воспринимаются сторонниками концепции сильной устойчивости. Последние, в свою очередь, придерживаются мнения о невозможности замены природного капитала машинами или оборудованием, подчеркивая необходимость «сохранения (неуменьшения) природного капитала (сырьевых ресурсов и экологических услуг) и подчинения экономической активности строгим ограничениям в интересах обеспечения экологической устойчивости: ограничению потребления, минимизации замены природного капитала искусственным, жесткому ограничению или исключению экономического роста в целях сохранения ресурсов» [3, 5].

Переходя от теории к практике, зададимся вопросом: чем может ответить Беларусь на вопрос о своем вкладе в сохранение окружающей нас среды?

Идеи концепции устойчивого развития нашли свое отражение в глобальных Целях устойчивого развития, сформулированных в Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года, обязательство соблюдать которые приняла на себя и Республика Беларусь. 17 целей, относящиеся к различным областям социально-экономического развития, способствуют обеспечению устойчивого, всеохватного и поступательного экономического роста, социальной интеграции и защите окружающей среды, а также сохранению мира и безопасности на планете [6].

Реализация отмеченных выше целей возможна с возникновением и успешным функционированием в стране предприятий, ориентирующихся на современные экологические глобальные вызовы.

Истоки первых предприятий (крупнейших в Беларуси на данный момент), функционирующих в сфере экологии и отходов, уходят к концу 1990-х. Компаниям удалось не только внести свой вклад в сохранение экологии, но и применить к этому процессу предпринимательский подход, показав на собственном примере, что конкурентоспособным на современном этапе развития общества является то предприятие, в котором получение экономической прибыли сочетается с рациональным природопользованием. В топ крупнейших организаций данного направления вошли предприятия, ориентированные на производство и внедрение очистного оборудования; задействованные в сборе и переработке отходов, в том числе – отходов животноводства, а также развивающие альтернативные источники энергии. В их числе: СООО «Фортэкс – водные технологии», Мусоросортировочная станция «Западная», ИП «Сария Био-Индастрис», УП «РеПласМ», СООО «Ремондис Минск», СООО «ТДФ Экотех», ООО «Белбиосистем», ОАО «Биоваст».

Однако, несмотря на желание одних предпринимателей зарабатывать без вреда для экологии, существенные упущения в нормативно-правовой сфере позволяют другим эксплуатировать природные ресурсы, оставляя за собой значительный углеводородный след без значимых для себя последствий.

В мировой практике в отношении функционирующих организаций принято применять как административные, так и экономические методы воздействия и регулирования для снижения воздействия вредных выбросов на окружающую среду.

Административные методы, в свою очередь, подразумевают наличие разрешений на выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух. Республика Беларусь, являясь полноправной стороной Киотского протокола, разделяет метод исполнения данного принципа и принимает на себя обязательства по недопущению превышения запланированных выбросов в окружающую среду. Субъекты хозяйствования в процессе исполнения данного принципа должны ссылаться на Постановление Совета Министров Республики Беларусь 21.05.2009 № 664 «О порядке выдачи разрешений на выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух».

Экономические инструменты регулирования экологических проблем подразумевают применение таких категорий, как экологический налог и штраф. Следуя логической цепочке, не сложно понять, что эффективность данного метода может быть достигнута только в том случае, если выплата штрафов для такого рода предпринимателей станет непосильным бременем в сравнении с установкой и модернизацией очистных сооружений. Следует отметить, что платежи за загрязнение окружающей среды должны быть установлены на таком уровне, на котором возможна компенсация понесенного ущерба, если таковой удается посчитать. Отвечает ли заявленным требованиям законодательство Республики Беларусь? В настоящий момент белорусская сторона не может похвастаться безукоризненным исполнением данного принципа: согласно ст. 15.48 Кодекса об административных правонарушениях «загрязнение атмосферного воздуха посредством поступления загрязняющих веществ в атмосферный воздух влечет наложение штрафа в размере от четырех до двадцати базовых величин, на индивидуального предпринимателя – до пятидесяти базовых величин, а на юридическое лицо – до двухсот базовых величин» [7]. С учетом базовой величины в размере 25,5 бел. руб. максимально возможный штраф для юридического лица составляет 5100 бел. руб. Для сравнения: стоимость проектировки газоочистного сооружения может достигать половины упомянутой выше суммы без учета стоимости самого оборудования. Стоимость самого газоочистного сооружения может достигать семизначных сумм. Так, например, ОАО «Красносельскстройматериалы» в сентябре анонсировал готовность закупить по конкурсу газоочистное оборудование стоимостью 71,67 млн рос. руб. (свыше 2 млн бел. руб.).

Признавая в Беларуси актуальность вопроса экологических проблем на макроуровне, удельный вес затрат на охрану окружающей среды составляет 0,7% ВВП (2018 г.). Тем не менее, по мнению экспертов, уровень аналогичных затрат в странах Евросоюза примерно в два раза превышает белорусский.

Значительную угрозу экологической безопасности страны представляют мобильные источники выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, составляющие более 60% от общего объема выбросов (при среднемировом уровне в 20%) (рисунок).

Рисунок – Динамика выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, тыс. тонн [8, С. 22]

Модернизация автотранспорта, расширенное внедрение электромобилей, популяризация велодвижения позволит снизить выбросы загрязняющих веществ, а также обеспечить экологическую безопасность населения. Примером решения данной проблемы может послужить опыт Европейского союза, где планируют запретить использование автомобилей с бензиновым двига-

телем к 2050 году. В отдельных регионах ЕС (т. н. экологических зонах) запрет действует уже сегодня.

Осознание экологической проблемы находит отражение и среди гражданского общества. Экономический рост, влекущий изменения в различных сферах жизни людей, связан, в том числе и с экологическими изменениями. Так, особого внимания заслуживает опыт Великобритании, которая отличается своей популяризацией инвестирования в инфраструктурные проекты. В Оксфордшире, к примеру, реализуется ряд проектов, ставящих во главу угла развитие альтернативных источников энергии, в частности – установку солнечных батарей. Low Carbon Hub, Оксфордское социальное предприятие, обладает опытом установки панелей на зданиях школ, частных компаний, общественных учреждений. Проекты данной организации в области возобновляемых источников энергии являются гарантом коллективного благосостояния, обеспечиваемого посредством продажи электроэнергии и получения тарифных доходов, распределяющихся в качестве процентов для инвесторов, помогающих финансировать первоначальные затраты проектов (доходность данных инвестиций составляет около 5 %), получения скидки на электричество в школах и предприятиях, в которых используются данные установки, а также поддержки мероприятий, обеспечивающих общественную выгоду и способствующих осуществить дополнительные сокращения выбросов в Оксфордшире [9].

Осознанное потребление, экопривычки, этичный и экологичный образ жизни уже долгое время находятся в центре внимания и в Беларуси. Так, более половины населения Беларуси считают приоритетом защиту окружающей среды даже в ущерб экономическому развитию [10]. Все большую популярность в обществе набирает осознанное отношение людей к приобретению и использованию вещей, оставляя в стороне принципы общества потребления. Происходит качественное изменение модели поведения: отношение к однократности использования товара подвергается критике в современном обществе, а привычная ранее покупка новой вещи заменяется ремонтом старой.

На смену одноразовой пластиковой посуды, ПЭТ-бутылок, полиэтиленовых пакетов, создающих тонны (медленно разлагаемых) отходов, приходят многоразовые приборы, изготавливаемые из металла, дерева, стекла, ткани. Однако такой способ уменьшения пластиковых отходов неоднозначно воспринимается эко-активистами ввиду значительного расхода природных ресурсов и выделения загрязняющих веществ в атмосферу при их изготовлении.

Рациональным на наш взгляд является принятие решения об использовании природных ресурсов, сохраняя баланс экономических и экологических интересов. Опыт показывает, что можно извлечь экономическую выгоду и из экологичных проектов (строительство электростанций для добычи энергии из возобновляемых источников, переработка отходов, вторичное использование ресурсов (что еще предстоит развивать в Беларуси), сокращение использования пластика, установка очистительных сооружений).

Опираясь на изложенный выше материал, с уверенностью можно отметить, что исключительно материальная заинтересованность перешла в разряд стереотипных суждений о современных инвесторах. В настоящее время все большую популярность приобретает вложение средств в проекты, отвечающие требованиям экологической безопасности и социальной результативности. Страны постсоветского пространства обладают всеми возможностями для перенятия опыта передовых стран в данном направлении инвестирования, что заставляет задуматься о возможности рационального использования своего потенциала.

Литература

1. Декларация Конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций. – Стокгольм, 1972. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml. – Дата доступа: 12.11.2019.

2. Наше общее будущее / Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию / пер. с англ.; под ред. С.А. Евтеева и Р.А. Перелета. – М.: Прогресс. – 1989. – 372 с.

3. Старикова, Е.А. Современные подходы к трактовке концепции устойчивого развития / Е.А. Старикова // Вестник РУДН. Серия: Экономика. – 2017. – Т. 25, № 1. – С. 7–17.

4. Hartwick, J.M. Entergenerational equity and the investing of rents from exhaustible resources / J.M. Hartwick // The American Economic Review. – 1977. –Vol. 67, № 5. – P. 972-974.

5. Costanza, R. Natural Capital and Sustainable Development / R. Costanza, H.E. Daly // Conservation Biology. – 1992. – Vol. 6, № 1. P. 37–46.

6. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций. – 2015. – Режим доступа: https://undocs.org/ru/A/RES/70/1. – Дата доступа: 09.11.2019.

7. Об административных правонарушениях: Кодекс Республики Беларусь, 21 апреля 2003 г., № 194-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003 г. – № 63. – 2/946.

8. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь: статистический сборник / редкол.: И.В. Медведева [и др.]. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019. – 200 с.

9. Community Energy Fund [Electronic resource] : Low Carbon Hub. – Mode of access: https://www.lowcarbonhub.org/community-energy-fund. – Date of access: 09.11.2019.

10. Ценности населения Беларуси. Результаты социологического исследования [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ. – Режим доступа: https://www.ipm.by/webroot/delivery/files/SR_19_01.pdf. – Дата доступа: 15.11.2019.

УДК 339.727

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИТОКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF REGULATION OF FOREIGN INWARD INVESTMENTS

НАЗАРОВА НАТАЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА

научный сотрудник ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»
Nazarova Natallia,
Economic Research Institute of the Ministry of Economy of Republic of Belarus
e-mail: nnasarova@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы регулирования инвестиционной деятельности, контроль за прямыми иностранными инвестициями в развитых европейских странах.

Ключевые слова. Прямые иностранные инвестиции(ПИИ), нормативно-правовая база, инвестиционная политика, принцип взаимности.

Abstract. The article analyzes questions of regulation of investment activity, the control over foreign direct investments in the developed European countries.

Keywords. Foreign direct investment, regulatory framework, investment policy, legal regime, principle of mutuality.

Механизм регулирования инвестиционных потоков как на глобальном, так и на национальном уровне обусловлен результатом деятельности многосторонних экономических организаций, которые разрабатывают общие принципы и правила инвестирования, прямо или косвенно затрагивающие интересы практически всех стран мира. Создание общих принципов и правил рекомендательного характера в инвестиционной сфере путем ратификации принимает обязательный характер для страны, что вызывает необходимость гармонизации и унификации национальных, двусторонних и региональных условий и правил регулирования иностранных инвестиций.

Процесс иностранного инвестирования в современном мире представляет собой многоуровневую систему, где наивысшим звеном являются международные инвестиционные соглашения, которые регулируют вопросы глобального характера, касающиеся интересов всех участников, вовлеченных в инвестиционный процесс.

Далее следуют региональные межгосударственные соглашения (например, международные инвестиционные контракты), затрагивающие интересы стран и соответствующих им субъектов предпринимательской деятельности в определенном интеграционном объединении. Как правило, конечной целью таких соглашений является обеспечение устойчивого экономического развития путем объединения условий всех стран региона.

К следующему звену регулирования процесса иностранного инвестирования можно отнести двусторонние межгосударственные соглашения, учитывающие специфику взаимоотношений между странами. Условно, такие соглашения можно разделить на договоры, регламентирующие режим инвестирования, и соглашения, регламентирующие меры по защите инвестиций и разрешению инвестиционных споров.

Самое низшее звено системы – национальная правовая система, поскольку законодательство большинства стран мира включают законы, регулирующие процесс движения капитала и при этом не противоречащие положениям международного права.

Рекомендации и ряд нормативных документов, разработанных Международным валютным фондом (МВФ), Международным банком реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорацией (МФК), Международной ассоциацией развития (МАР), Многосторонним агентством гарантирования инвестиций (МАГИ), Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), Всемирной торговой организацией (ВТО), являются обязательным требованием для стран, стимулирующих привлечение иностранных инвестиций, которые должны быть отражены в национальном законодательстве сферы регулирования иностранных инвестиций [1, С. 124].

Учитывая интерес Правительств стран мира в притоке иностранных инвестиций, как правило, прямым иностранным инвесторам оказывается поддержка со стороны государства в виде предоставления государственных гарантий инвесторам, страхования, урегулирования инвестиционных споров, исключения двойного налогообложения, дипломатической и административной поддержки.

Деятельность иностранных инвесторов в развитых странах, в основном, регулируется национальными законами, постановлениями и административными процедурами. Для национального законодательства большинства развитых стран мира характерно отсутствие различий между требованиями к национальным и иностранным компаниям («принцип взаимности»). А для защиты инвестиций от политических рисков в развитых странах применяется государственное страхование и гарантирование инвестиций.

Для развивающихся стран характерно применение вынужденных ограничительных мер в виде контроля за вывозом капитала за рубеж. Реализация политики стимулирования привлечения иностранных инвестиций в таких странах осуществляется, исходя из налоговых интересов, с целью содействия экономической реструктуризации и экономическому росту с использованием притока внешних ресурсов.

Согласно данным, опубликованным ЮНКТАД, за 2017 год зафиксировано порядка 126 мер инвестиционной политики в 65 странах мира. Среди них 93 меры были связаны с либерализацией и поощрением инвестиций, 18 мер ввели ограничения и нормы регулирования, 15 мер носили нейтральный характер, т.е. 84 % изменений инвестиционной политики произошли в сфере либерализации и поощрения [2, С. 31].

В 2018 году 55 странами мира реализовано 112 мер в сфере иностранных инвестиций, касающихся введения новых ограничений или правил, связанных с обеспечением национальной безопасности, продажей в иностранную собственность важнейших объектов инфраструктуры, ключевых технологий и других важных бизнес-активов. Количество аннулированных по регулятивным и политическим причинам крупных сделок слияния и поглощения (СиП) увеличилось в 2 раза (22 сделки) по сравнению с 2017 годом. В период с 2011 по 2019 гг. характерно распро-

странение применения проверки ПИИ для защиты ключевых национальных технологий для обеспечения конкурентоспособности страны, в том числе и на региональном уровне (11 стран в мире ввели новые механизмы проверки ПИИ), и зафиксировано 41 существенное изменение в этой сфере, связанное с расширением сферы применения правил проверки путем включения в нее новых секторов или видов деятельности, влекущих за собой проверку и расширение определения понятия «иностранные инвестиции», введены дополнительные санкции за несоблюдение обязательств по уведомлению [2, С. 13].

В настоящее время Европейский союз имеет один из самых открытых инвестиционных режимов в мире. В соответствии с Индексом ограничений на ПИИ ОЭСР, более 35% активов ЕС принадлежат иностранным компаниям. При этом наблюдается тенденция увеличения числа ПИИ в ЕС в форме приобретения акций в таких высокотехнологичных секторах, как авиастроение, машиностроение и фармацевтика, оптика и электроника. Ввиду устойчивого роста ПИИ за последнее десятилетие, Европейским парламентом был создан инструмент для проверки ПИИ в ЕС на основе безопасности или общественного порядка для защиты важнейших секторов, технологий и инфраструктуры (таких как энергетика, транспорт, связь, космос, финансы, робототехника и искусственный интеллект). Планируется, что «Регламент (ЕС) 2019/452, устанавливающий основу для проверки прямых иностранных инвестиций в Европейский союз» (Регламент ЕС-ПИИ) будет применяться с 11 октября 2020 года и позволит создать механизм тесного сотрудничества между государствами-членами ЕС, включающий возможность государствам-членам высказать свои замечания на основе имеющейся у них информации и выносить заключение Европейской комиссией (ЕК) о таких инвестициях. Регламент не обязывает ни одно государство-члена ЕС принять или изменить национальные правила, а в 14 странах-членах ЕС уже существует национальный режим проверки иностранных инвестиций, различный по своей структуре и охвату.

В рамках нового механизма каждое государство-член ЕС принимает решение проверять или нет определенные ПИИ. Однако если отдельное государство-член осуществляет проверку ПИИ в соответствии с национальным законодательством, оно должно будет в кратчайшие сроки уведомить ЕК и другие государства-члены о любых ПИИ, проходящих проверку, предоставив определенную информацию (например, структура собственности иностранного инвестора, приблизительная стоимость ПИИ, финансирование и источник инвестиций). Комментарии и заключение должны быть адресованы государству-члену, осуществляющему проверку не позднее 35 календарных дней после получения соответствующей информации. Иными словами, государства-члены ЕС смогут запрашивать информацию у другого государства-члена, в свою очередь национальные правительства, предприятия и инвесторы должны будут выполнять обязательные требования по раскрытию информации о данных инвестициях в другие государства-члены ЕС и ЕК. Это даст возможность не только обмена информацией, но и предупреждения возможных рисков, а также возможность блокировки сделки в другой стране в случае возникновения риска для национальной безопасности.

Согласно Регламенту ЕС-ПИИ, государства-члены ЕС должны принять меры в соответствии с законодательством ЕС для предотвращения обхода своих механизмов проверки и решений по проверке.

В случае возможного влияния ПИИ на проекты или программы, представляющие интерес для ЕС по соображениям безопасности или общественного порядка, ЕК издает заключение, адресованное государству-члену, которое соответствующая сторона должна максимально учитывать, при этом государства-члены ЕС имеют право пересматривать и применять нормативные акты в отношении ПИИ различными способами [4].

В конце 2018 года в Указ о внешней торговле и платежах были внесены изменения, которые расширяют компетенцию Министерства экономики и энергетики Германии по запрещению определенных прямых или косвенных приобретений акций немецких компаний иностранными инвесторами. Например, в случае приобретения иностранным инвестором не менее 10% акций компании, работающей в секторе военных сооружений, ИТ-технологий или производящей

определенные товары для экспорта, могут быть заблокированы ПИИ, поскольку они представляют угрозу для интересов национальной безопасности.

Австрийским законодательством предусмотрен механизм проверки ПИИ в компании, которые прямо или косвенно связаны с общественной безопасностью и порядком. Положения, требующие предварительного одобрения ПИИ, содержит «Закон о внешней торговле», «Закон об австрийской иностранной валюте» обязывает австрийские предприятия уведомлять компетентные органы Австрии об определенных видах ПИИ [5].

В Великобритании, несмотря на планируемый выход из ЕС, ограничения на иностранные инвестиции соответствуют европейским правилам, поэтому в настоящее время наблюдается усиление существующих мер и расширение полномочий Правительства по вмешательству в сделки, связанные с приобретением предприятий, поставляющих продукцию в военную сферу, а также в сферу квантовых технологий и компьютерного оборудования.

Аналогичные принципы регулирования ПИИ применяются в Испании. В основном применяются отраслевые ограничения, охватывающие телекоммуникации, радио и телевидение, энергетическую и финансовую сферы, деятельность, связанную с военной обороной.

На протяжении продолжительного периода Правительство Италии поощряло инвестиции в высокотехнологичные сферы, поэтому действующее законодательство предусматривает освобождение от налогов такие инвестиции. Кроме того, для регулирования ПИИ в Италии характерно применение «принципа взаимности», но в то же время действуют отраслевые ограничения в сфере энергетики, транспорта, связи и обороны.

В отношении ПИИ во Франции с недавнего времени усилен контроль над компаниями, работающими в области кибербезопасности, искусственного интеллекта, робототехники, аддитивного производства и полупроводников, аэрокосмическом секторе. Несмотря на отсутствие специального закона, регулирующего иностранные инвестиции, в стране действует система «предварительного уведомления» властей о намерениях продления сроков апробации и распространяются на инвесторов не из стран-членов ЕС.

Отсутствие законодательной базы регулирования ПИИ в Бельгии компенсировано жесткими мерами местных органов власти, контролирующими практически все инвестиции, затрагивающие национальные интересы [6].

Законодательством Польши защищены инвестиции в стратегически важные сектора, Премьер-министр или компетентный министр имеют право принимать решение не разрешать инвестиции или приобретение акций. «Законом о контроле над определенными инвестициями» установлено ограничение участия иностранного лица в польском субъекте в размере 20% акций.

Министерство промышленности и торговли Чехии в 2019 г. представило законопроект об экспертизе иностранных инвестиций, который определяет и устанавливает контроль над иностранными инвестициями в стратегических секторах, как для инвесторов из третьих стран, так и для инвесторов из ЕС. Согласно новому закону, начиная с 2020 г., Правительство Чехии будет иметь полномочия запрещать или даже постфактум отменять инвестиции, ставящие под угрозу безопасность страны или ее внутренний распорядок [7].

Анализируемый опыт демонстрирует многообразие методов регулирования притока иностранных инвестиций. Учитывая состояние и происходящие перемены в мировой торговле, страны адаптируются к этим изменениям, осуществляя регулирование ПИИ, соответствующее принципам международного инвестиционного сообщества. Наиболее важными в вышеперечисленных механизмах регулирования иностранных инвестиций для Республики Беларусь могут стать методы, позволяющие соотносить деятельность иностранных инвесторов с национальными интересами.

Литература

1. Иностранные инвестиции. Учебное пособие/А.Г. Ивасенко [и др.]; Новосибирск: Издательство НГТУ, 2004. – 160 с.

2. Доклад о мировых инвестициях, 2018 год: инвестиции и новая промышленная политика; Организация Объединенных наций, 2018. – 46 с.

3. Доклад о мировых инвестициях, 2019 год. Особые экономические зоны; Организация Объединенных наций, 2019. – 51 с.

4. Правила (ЕС)2019/452 Европейского парламента и Совета от 19 марта 2019 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/452/oj/ – Дата доступа: 19.11.2019.

5. Austria: New Provisions For The Screening Of Foreign Direct Investments In Austria [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https:// http://www.mondaq.com/Austria/x/806710/Inward+Foreign+Investment/New+Provisions+for+the+Screening+of+Foreign+Direct+Investments+in+Austria/ – Дата доступа: 15.11.2019.

6. Контроль прямых иностранных инвестиций в Европе и на Ближнем Востоке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://iqdecision.com/kontrol-prjamyh-inostrannyh-investicij-v-evrope-i-na-blizhnem-vostoke/ – Дата доступа: 19.11.2019.

7. Экспертиза иностранных инвестиций в ключевых секторах в Чешской Республике Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ecovislegal.cz/ru/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D0%B8/%D1%8D%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0/ – Дата доступа: 16.11.2019.

УДК 338.246.2

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

STATE POLICY INSTRUMENTS REGARDING THE ACTIVITIES OF NATURAL MONOPOLIES

Недведцкий Вадим Марьянович

научный сотрудник сектора финансовой политики ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»
Niadzvedcki Vadzim, Research fellow of the financial policy sector The Institute of Economics of the NAS of Belarus
e-mail: v-nedved@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены инструменты государственного регулирования деятельности естественных монополий и факторы их определяющие. Выявлены проблемы тарифного регулирования в сфере оказания коммунальных услуг. Государственное регулирование деятельности естественных монополий является одним из основных факторов, обеспечивающих нормальное функционирование экономики страны.

Ключевые слова. Тарифная политика, естественные монополии, коммунальные услуги.

Abstract. The article discusses the tools of state regulation of natural monopolies and their determining factors. The problems of tariff regulation in the field of utility services are identified. State regulation of natural monopolies is one of the main factors ensuring the normal functioning of the country's economy.

Keywords. Tariff policy, natural monopolies, utilities.

Государственное регулирование естественных монополий (далее ЕМ) подразумевает, прежде всего, антимонопольное регулирование, в качестве основного инструмента которого выступает антимонопольное законодательство. Сегодня государственное антимонопольное регулирование в основном сводится к однобокому ценовому регулированию, основанному на системе национальных и международных норм права, и ориентировано на гибкость и адресность регулирования ЕМ, а также на создание условий по развитию конкуренции в сферах их функционирования.

Для обеспечения баланса интересов государства, потребителей и производителей осуществляется прямой контроль за деятельностью ЕМ, основы которого заложены в Законе «О естественных монополиях» от 16 декабря 2002 г. № 162-З (с изм. и доп. от 09.01.2018 № 91-З). Закон выступает в качестве основного элемента на пути институционального обеспечения государственного регулирования естественно-монопольных сфер белорусской экономики.

Анализ законов «О естественных монополиях» государств-членов ЕАЭС показал, что между ними имеются как сходства, так и различия. Инструмент регулирования тарифов наиболее широко представлен в макроэкономической политике государств, что обусловлено влиянием тарифов ЕМ на общий уровень инфляции. По законодательству стран-членов ЕАЭС ценовое регулирование осуществляется посредством установления цен (тарифов) или предельного их уровня, предельного уровня рентабельности и величины торговой надбавки. Ценовой контроль осуществляется в форме наблюдения за динамикой цен и соблюдением ценового законодательства, за нарушение которого предусмотрены экономические санкции. При осуществлении тарифного (ценового) регулирования могут применяться методы экономически обоснованных затрат и доходности инвестиционного капитала.

В целом система тарифного регулирования ЕМ как в Республике Беларусь, так и в большинстве стран ЕАЭС базируется на затратных принципах, что неоднократно вызывает дискуссии, как в отечественной, так и зарубежной практике:

- рост тарифов обусловлен тем, что они достаточно часто выступают в качестве источника *возмещения необоснованных затрат* субъектов хозяйствования, которые не имеют непосредственного отношения к данному производству, занимая существенную долю в структуре себестоимости; *завышенных закупочных цен на сырье и материалы*; *потерь ресурсов* при формировании и оказании самой услуги;
- способность монополистических образований манипулировать объемом и качеством оказываемых услуг с целью сокращения понесенных затрат;
- дифференциация тарифов и наличие перекрестного субсидирования.

Также помимо методов тарифного регулирования в качестве эффективного инструмента защиты прав и интересов потребителей применяется регулирование доступа к услугам ЕМ – подключение (присоединение/использование) и техническая возможность оказания услуг.

Инструменты регулирования деятельности монополистических образований ориентированы на устранение провалов рынка, применение которых в каждом конкретном случае зависит от особенностей объекта регулирования и целевой направленности государственной политики. Объектами регулирования являются не только цена, но и качество услуг (товаров), необходимость обязательного обслуживания определенных групп потребителей, транспарентности решений и информирования об изменении тарифов (цен), ограниченность индивидуально принимаемых решений инвестиционного характера субъектами хозяйствования, продажи активов и т.д.

В экономической литературе достаточно часто выделяют следующие инструменты регулирования деятельности на рынках функционирования ЕМ:

1. *Прямое (непосредственное) регулирование цен*, которое связывают с необходимостью обслуживания отдельных категорий потребителей, что предопределяет наличие *перекрестного субсидирования*.

2. *Косвенное регулирование цен,* которое осуществляется на основе установления нормы доходности (регулирование уровня рентабельности) на вложенный капитал и «ценовой шапки» (возможность увеличения тарифа на величину, которая соответствует разнице индекса потребительских цен и фактора X, значение которого зависит от структуры затрат и их динамики, информацией по которым в полном объеме располагает только монополист) [1].

3. *Метод предельных цен / предельного ценообразования* предусматривает установление цены на уровне предельных издержек [2].

4. *Справедливое ценообразование / цена Рамсея*, суть которого состоит в установлении социально справедливой цены исходя из принципа – максимизация потребительского выигрыша при условии безубыточной деятельности ЕМ.

5. *Регулирование нормы доходности или использование предельной нормы отдачи на капитал (эффект Аверча-Джонсона)* предполагает контроль над нормой отдачи на капитал производителя-монополиста.

6. *Структурное регулирование* учитывает структуру отрасли и способы взаимодействия ее субъектов – *лицензирование* деятельности, которое дает фирме право стать ЕМ в определенной сфере, а также регулирование деятельности через систему *стандартов* [3, 4].

7. *Методы альтернативного регулирования*, т.е. использование конкурентных механизмов для передачи прав на производство продукции (услуг, работ) в условиях ЕМ: конкуренция за рынок (франшизная конкуренция), концепция доступности и доступного рынка, конкуренция с маргиналом, конкуренция между различными инфраструктурами (сетями), конкуренция «на одной инфраструктуре» (одной сетевой системе) [5]; ГЧП в форме концессионных соглашений или аренды [6], практика установления государственной собственности на активы ЕМ (прямое государственное управление или формирование государственных корпораций) [11].

В целом инструменты регулирования деятельности ЕМ сводятся к двум ключевым методам – затратному и стимулирующего регулирования. Конкретный выбор зависит от уровня социально-экономического развития страны и целей, которые преследует регулятор.

Рассмотрим использование затратного метода ценообразования на продукцию (услуги) ЕМ на примере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ).

Проблемы в области тарифного регулирования чаще всего связаны:

- с обширностью нормативно-правовой базы;
- с достаточно частым пересмотром тарифов (отсутствие долгосрочных тарифов), что затрудняет определение уровня возмещения населением затрат по отдельным ЖКУ и по всему их комплексу;
- тарифы не всегда согласуются с задачами организаций ЖКХ и обеспечивают развитие отрасли;
- регулирование тарифов осуществляется на национальном и региональном уровнях и сопровождается достаточно частым их ростом;
- дифференциация структуры затрат и экономически обоснованных тарифов в региональном плане и по потребителям.

Одной из важных статей расходов населения является оплата жилищно-коммунальных услуг (далее ЖКУ), поэтому тенденции изменения тарифов на данные услуги, ИПЦ и реальной заработной платы населения представлены на рисунке.

Из представленных данных следует, что рост тарифов значителен на протяжении рассматриваемого периода и опережает рост реальной заработной платы, что говорит о негативном влиянии инфляционных процессов в области коммунальных услуг на благосостояние и уровень жизни населения. Тарифы на питьевую воду в стране увеличились (наибольший рост приходится на 2017 г. – 40,1 %). Соответственно, отмечен рост и на услуги водоотведения (наибольший рост приходится на 2017 г. – 29,1 %). По электроснабжению значительный рост тарифов был в 2013 г. – 72,8 %, а по газоснабжению в 2014 г. – 86,9 %, превышая годовые темпы инфляции, что обусловлено изношенностью основных средств и необходимостью модернизации и развития ЖКХ.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Водоснабжение	124,7	129,8	125,0	138,9	140,1	128,1
Водоотведение	107,6	110,8	122,9	127,0	129,1	112,3
Электроснабжение	172,8	170,7	126,8	124,0	103,7	116,7
Газоснабжение	107,7	186,9	116,2	123,4	103,4	112,9
Отопление	128,8	131,1	119,5	132,3	119,0	109,8

Рисунок – Динамика ИПЦ, реальной заработной платы и тарифов на ЖКУ в Республике Беларусь за 2013-2018 гг. (декабрь к декабрю предыдущего года), %

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Тарифы для юридических лиц в разы выше тарифов для населения и устанавливаются на уровне, превышающем затраты на оказание услуг, в результате часть затрат предприятий ВКХ покрывается за счет перекрестного субсидирования. Так, в 2018 г. максимальный тариф по ВСиВО был установлен для юридических лиц Гродненской области, который в три раза выше тарифа для Брестской области.

Динамика тарифов на электроэнергию для населения и реального сектора в Республике Беларусь говорит также об отсутствии прозрачности и ясности в формировании ценовой политики, а также о субсидировании данной отрасли. Отказ от перекрестного субсидирования предусматривает увеличение тарифа для населения с одновременным снижением тарифа для промышленных предприятий. В республике наблюдается противоположная ситуация, т.е. тариф для населения растет одновременно с ростом тарифа для предприятий реального сектора экономики. Например, базовый тариф на электроэнергию на начало 2018 г. для населения составлял 0,1287 руб. за киловатт-час, а для промышленных предприятий – 0,2404 руб. за киловатт-час, т.е. почти в 2 раза превышал тариф для населения. В странах ЕС перекрестное субсидирование электроэнергии отсутствует и тариф для населения в 1,5-2 раза превышает тариф для промышленных предприятий.

Проводимые исследования в области функционирования ЕМ подтверждают (работы Joskow, Rose; Pera 1989), что ограничение государством роста тарифов субъектов ЕМ и прину-

дительное снижение их производственных затрат могут привести в долгосрочном периоде к неблагоприятным последствиям – ограничению инвестиционных возможностей и сокращению расходов на персонал. Государственное регулирование также может искажать рыночные стимулы агентов: перекрестное субсидирование между различными типами потребителей приводит к перераспределению объемов спроса между ними, искажая равновесие на рынке (работы Pera 1989) [7]. Поэтому при формировании тарифной политики нужно учитывать не только стимулы к снижению затрат, но и соблюдать баланс интересов субъектов экономики.

Кроме того, механизмы и принципы государственной тарифной политики могут выступать как стимулами, так и антистимулами экономического роста и нести в себе соответствующие риски [8]:

- необоснованный и несогласованный с доходами населения рост тарифов может отрицательно сказываться на его материальном положении и усиливать социальную напряженность;
- повышение тарифов приводит к росту затрат у предприятий-потребителей услуг, что сказывается на их конкурентоспособности;
- рост тарифов инфраструктурных отраслей влияет на уровень инфляции, т.е. через инфляцию увеличение тарифов влияет на процентные ставки по кредитам, которые чрезмерно высоки и тормозят экономический рост. Поэтому необходимо обращать внимание на то, чтобы рост тарифов не превышал уровень инфляции.

Сегодня необходимо, чтобы тарифная политика отвечала рыночным принципам; механизм ценообразования должен быть ориентирован на долгосрочную перспективу; экономический субъект заинтересован в снижении непроизводительных затрат с целью увеличения прибыли; выбор метода регулирования тарифов должен соответствовать уровню социально-экономического развития страны.

Одной из ключевых проблем белорусской экономики является проблема перекрестного субсидирования, сущность которого состоит в занижении тарифов (цен) на услуги ЕМ для населения за счет повышения их стоимости для предприятий реального сектора экономики. Данное явление также приводит к значительным искажениям на рынке коммунальных услуг, поэтому правительство сегодня пытается его ликвидировать. В целом отмечается положительная тенденция в этом направлении, однако отмена перекрестного субсидирования должна осуществляться поэтапно и с учетом возможности населения оплачивать ЖКУ по экономически обоснованным (полным) тарифам. На 2019 г. предусмотрено, что государство будет субсидировать ЖКУ на уровне 19,5 %.

В 2018 г. объем перекрестного субсидирования отрасли ЖКХ сократился на 55 млн руб., а сумма бюджетного субсидирования – на 42,5 млн руб. (или на 8,5 %), что связывают с применением планово-расчетных цен на основные услуги ЖКХ. В 2018 г. жилищные субсидии получило 30 тыс. семей в размере 1 млн руб., 95 % нуждающихся определены по выявительному принципу (субсидии предоставляются, если ежемесячная сумма платы за услуги ЖКХ превышает 20 % среднемесячного дохода семьи в городе и 15 % – в сельской местности) [9]. К примеру, для стран ВЕКЦА механизм жилищных субсидий является действенным инструментом, который позволяет защитить бедные слои населения в условиях непрерывного роста цен на ЖКУ.

С учетом сложившихся условий в белорусской экономике предусмотрено выйти на 100-процентное возмещение затрат по оказанию ЖКУ к 2026 г., что связывают с необходимостью повышения оплаты труда, поэтому в стране выбран сдержанный подход [10]. Сейчас граждане республики оплачивают по полным тарифам все услуги ЖКХ, кроме теплоснабжения и газоснабжения.

Тенденции либерализации антимонопольного законодательства на современном этапе касаются также тарифного регулирования. Реформа базовых институтов регулирования деятельности ЕМ направлена на ограничение роста тарифов на оказываемые услуги, повышение их качества и обеспечение доступности путем развития и поддержания конкурентной среды и внедрения современных методов тарифного регулирования. Ограничение роста тарифов на услуги субъектов ЕМ является необходимым условием для предотвращения дальнейшего снижения уровня благосостояния населения [11].

Результаты исследования позволили выявить следующие проблемы в сфере оказания коммунальных услуг:

- динамика тарифов опережает индекс потребительских цен – ежегодно более 10 п.п., что вызывает необходимость корректировки размера государственных субсидий, а не прямое их сокращение;

- снижение доступности оплаты услуг на фоне роста расходов на оплату ЖКУ (с 2016 г. выше 7 % совокупных расходов) и за счет низкого роста доходов;

- дифференциация тарифов для населения и реального сектора экономики, а также наличие перекрёстного субсидирования;

- применение затратного метода ценообразования позволяет производителям-монополистам перекладывать на потребителей собственные экономически необоснованные расходы и не формировать стимулы к производственному инвестированию;

- неравномерное развитие отдельных субъектов естественных монополий в территориальном разрезе вызывает необходимость сохранения государственного финансирования отрасли.

Таким образом, в белорусской экономике сделан акцент преимущественно на тарифном подходе, который выступает основополагающим элементом системы государственного регулирования деятельности естественных монополий. Однако существующие проблемы вызывают необходимость пересмотра инструментов тарифного регулирования, возникает необходимость при установлении тарифов сделать выбор между «сильными стимулами снижения издержек» и «изъятием дохода». То есть целесообразно осуществлять переход от прямого государственного регулирования формулы цены к тарифу, формируемому на основе критерия норм расходования ресурсов в рамках отраслевой принадлежности субъектов естественных монополий. В качестве варианта оценки эффективности тарифного регулирования предлагается определять уровень расхождения между отечественными тарифами на соответствующие услуги (товары) естественных монополий и тарифами стран со схожими социально-экономическими условиями.

Литература

1. Теория и практика регулирования естественных монополий: зарубежный и отечественный опыт / Исследовательский доклад [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: https://econolawresearch.wordpress.com/2010/09/07/ (дата обращения 25.09.2019).

2. Государственная отраслевая политика [Электронный ресурс]. – URL: http://window.edu.ru/resource/248/42248/files/chap10.pdf (дата обращения 15.08.2019).

3. Трачук А.В. Теоретико-методологическое обоснование совершенствования механизма деятельности естественных монополий: автореф. дис. ... д-ра эк. наук: 08.00.05 // ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: http://vak1.ed.gov.ru/common//img/uploaded/files/TrachukaAV.pdf (дата обращения 12.08.2019).

4. Тесленко И.Б., Крылов В.Е., Губернаторов А.М. Регион в условиях развития информационного общества // Монография [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: https://books.google.by/books/about/%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD_%D0%B2_%D1%83%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%8F%D1%85_%D1%80%D0%B0%D0%B7.html?id=52pyDwAAQBAJ&redir_esc=y (дата обращения 25.07.2019).

5. Корольков Е.И. Естественная монополия: конкуренция и регулирование // Экономический журнал. ВШЭ. – 2000. – №4. – С. 528-551.

6. Огневенко Г.С. Теоретические аспекты регулирования естественных монополий в электроэнергетике // Евразийский международный научно-аналитический журнал – Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1 (25).

7. Пономарева Е.А. Влияние тарифов естественных монополий на цены производителей в России в 2003-2016 годах // Экономическая политика. – 2017. – Т. 12.– №6. – С. 42-71.

8. Герасименко В.В. Принципы тарифной политики и задачи стимулирования экономического роста // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2014. – Вып. 3. – С. 11-17.

9. Перекрестное субсидирование ЖКХ в 2018 году сократилось на 55 млн рублей / Белорусы и рынок [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: http://www.belmarket.by/perekrestnoe-subsidirovanie-zhkh-v-2018-godu-sokratilos-na-55-mln-rubley (дата обращения 18.06.2019).

10. К 2026 году белорусы будут полностью оплачивать услуги ЖКХ [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: https://news.mail.ru/economics/39316277/?frommail=1 (дата обращения 01.11.2019).

11. Кудрявцев К.А. Развитие антимонопольного регулирования: нужен ли единый мегарегулятор? // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2018. – № 1. – С. 126-133.

УДК 338.24.021.8

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ МЕР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

CORPORATE GOVERNANCE IN THE SYSTEM OF MEASURES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE USE OF STATE PROPERTY

Пашкевич Инга Васильевна

заведующая сектором социально-экономического развития предпринимательства
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»
Inga Pashkevich, Head of the sector of socio-economic development of entrepreneurship,
Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
e-mail: pashkevich@economics.basnet.by

Аннотация. В статье представлен генезис понятия «корпоративное управление», рассмотрены основные модели и составляющие элементы эффективного корпоративного управления, даны предложения по реформированию отношений собственности на макро- и микроуровне

Ключевые слова. Корпоративное управление, совет директоров, наблюдательный совет, менеджмент, стейкхолдеры, независимые директора, централизованная модель управления государственной собственностью

Abstract. The article presents the genesis of «corporate governance», the main models and the constituent elements of effective corporate governance. It offers proposals for macro and micro levels reforming of property relations.

Keywords. Corporate governance, board of directors, supervisory board, management, stakeholders, independent directors, centralized model of state property management

В связи с неэффективностью работы организаций с долей государственной собственности для Республики Беларусь крайне актуальной является проблема реформирования государственного сектора, повышения его эффективности, привлечения дополнительных финансовых средств.

В современном мире эффективное управление акционерными компаниями, привлечение внешнего финансирования связано с использованием систем корпоративного управления.

Старт широкому распространению данного понятия был дан в середине 70-х годов в США во время уотергейтского скандала, связанного с выявлением фактов тайного финансирования политических партий и коррупций за рубежом крупными американскими корпорациями.

Согласно наиболее распространенному в экономической науке и практике подходу, корпоративное управление – это система взаимоотношений между менеджментом компании, ее советом директоров, акционерами и иными заинтересованными лицами. Обобщенная модель кор-

поративного управления включает в себя акционеров предприятия, директоров, управляющих и стейкхолдеров.

Корпоративное управление определяет организационную структуру, с помощью которой устанавливаются *цели* компании, а также *способы достижения этих целей* и *мониторинг* результатов деятельности. В целом можно выделить следующие основные составляющие понятия «корпоративное управление»:

- относится к управлению крупными экономическими структурами;
- связано с разделением функций собственности и управления;
- является системой взаимоотношений собственников компании, совета директоров, менеджмента и всех стейкхолдеров (заинтересованных лиц);
- определяет цели компании, способы достижения этих целей и мониторинг результатов деятельности.

Таким образом, корпоративное управление носит преимущественно стратегический характер и нацелено на успешное функционирование компании во внешней среде (защита прав акционеров, взаимодействие с органами власти, партнерами, кредиторами и т.д.).

Наличие эффективной системы корпоративного управления означает, что в компании соблюдаются права кредиторов и миноритарных инвесторов, а ее менеджеры нацелены в первую очередь на максимизацию доходности, а не на следование секторальным (ведомственным) интересам.

Выделяются две основные ***модели*** корпоративного управления — однозвенная и двухзвенная.

Однозвенная структура совета директоров принята в США, Великобритании, Италии, Бельгии и некоторых других странах. В этой модели нет разделения на наблюдательный совет и совет директоров; все решения принимает совет директоров, в который входят:

- исполнительные и неисполнительные директора (сотрудники компании и директора, имеющие статус независимых), либо
- только исполнительные/неисполнительные (независимые) директора.

Действенность контроля определяется наличием в составе совета независимых директоров.

При двухзвенной структуре совета директоров функции стратегического управления и функции «независимого агента» жестко распределены между двумя органами управления: наблюдательным советом и советом директоров. Функция «независимого агента» выполняется независимыми директорами.

С точки зрения мирового опыта, нет какой-либо одной однозначно эффективной и признанной во всем мире модели корпоративного управления. Однако в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) были разработаны основные принципы корпоративного управления G20/ОЭСР (далее – Принципы G20/ОЭСР), следование которым способствует устранению дисбалансов и диспропорций в системе управления предприятием, увеличивает его операционную эффективность, повышает прозрачность менеджмента и снижает коррупционные риски. Следование Принципам G20/ОЭСР означает, что корпоративное управление в данной организации осуществляется эффективно, и инвестор может смело принимать решение о размещении своего капитала в данной корпорации.

Принципы G20/ОЭСР заключаются в следующих 6 основных положениях:

1. *Обеспечение основы для эффективной структуры корпоративного управления.* Структура корпоративного управления должна соответствовать требованиям верховенства закона, поддерживать эффективный надзор и правоприменение, эффективно распределять ресурсы корпорации. **Распределение полномочий и ответственности необходимо по уровням принятия решений.**

2. *Права акционеров, равное отношение ко всем акционерам и ключевые функции собственности.* Структура корпоративного управления должна защищать права акционеров и обеспечивать справедливое и равное отношение ко всем акционерам, включая миноритарных и

иностранных акционеров. У всех акционеров должна быть возможность получить эффективное возмещение ущерба за нарушение своих прав.

3. *Институциональные инвесторы, рынки ценных бумаг и иные посредники*. Институциональные инвесторы, действующие в качестве доверенных лиц, должны раскрывать информацию о собственном корпоративном управлении и политике голосования в отношении своих инвестиций, включая процедуры, которые существуют у них для принятия решений об использовании своих прав голоса. Структура корпоративного управления должна стимулировать добросовестность таких профессионалов, как аналитики, брокеры, рейтинговые агентства и доверенные консультанты. Рынки ценных бумаг должны обеспечить справедливое и эффективное выявление цены финансовых инструментов в ходе свободного биржевого торга, что будет способствовать эффективному корпоративному управлению.

4. *Роль заинтересованных лиц (стейкхолдеров) в корпоративном управлении***.** Структура корпоративного управления должна признавать права заинтересованных лиц, предусмотренные законом или в многосторонних соглашениях, и стимулировать активное сотрудничество между корпорациями и заинтересованными лицами в свете создания благосостояния, рабочих мест и финансово устойчивых предприятий. Когда заинтересованные лица участвуют в процессе корпоративного управления, у них должен быть доступ к необходимой, достаточной и достоверной информации на своевременной и регулярной основе. Заинтересованные лица, включая отдельных работников и их представительные органы, должны иметь возможность для свободного сообщения о своих опасениях относительно незаконных или неэтичных практик совету директоров и компетентным государственным органам, а их права не должны быть ущемлены вследствие этого. Инфраструктура корпоративного управления должна быть дополнена эффективной и действенной инфраструктурой в сфере несостоятельности и эффективным соблюдением прав кредиторов.

5. *Раскрытие информации и прозрачность***.** Инфраструктура корпоративного управления должна обеспечивать своевременное и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам, касающимся корпорации, включая финансовое положение, результаты деятельности, собственность и управление компанией. Информация должна готовиться, проверяться и раскрываться в соответствии с высокими стандартами качества ведения бухгалтерского учета и раскрытия финансовой и нефинансовой информации.

6. *Обязанности Совета директоров*.

Совет директоров должен выполнять определенные ключевые функции, в том числе:

1. Пересматривать корпоративную стратегию, основные планы действий, политику и процедуры управления рисками, годовые бюджеты и бизнес-планы, определять целевые результаты деятельности; осуществлять контроль за выполнением планов и деятельностью корпорации, а также контролировать крупные капитальные расходы, покупки и продажи.

2. Контролировать эффективность оперативного управления компанией.

3. Подбирать ключевых руководящих лиц, назначать им оплату, осуществлять контроль за их деятельностью и, в случае необходимости, заменять их и следить за кадровым обновлением.

4. Устанавливать вознаграждение, получаемое ключевыми руководящими лицами и членами совета директоров, в соответствии с долгосрочными интересами компании и ее акционеров.

5. Обеспечивать соблюдение формальностей и прозрачности в процессе выдвижения и избрания членов совета директоров.

6. Контролировать и предотвращать потенциальные конфликты интересов менеджмента, членов совета директоров и акционеров, включая ненадлежащее использование активов корпорации и злоупотребления при совершении сделок со связанными сторонами.

7. Обеспечить целостность систем бухгалтерской и финансовой отчетности, включая независимый аудит, а также наличие соответствующих систем контроля, в частности, систем управления рисками, финансового и операционного контроля, а также соблюдения законодательства и соответствующих стандартов.

8. Осуществлять надзор за процессом раскрытия информации и коммуникаций.

Согласно принципу объективности во многих случаях требуется, чтобы достаточное количество членов совета директоров не было нанято компанией или ее аффилированными лицами, и чтобы у них не было счет существенных экономических, семейных или иных связей с компанией или ее менеджментом.

Независимые директора:

- конструктивно оппонируют топ-менеджерам при разработке стратегии;
- подают свои предложения по эффективному управлению;
- выстраивают систему разумного и эффективного контроля, позволяющего оценить риски и управлять ими;
- оценивают напряженность и достижимость установления стратегических целей, наличие необходимых финансовых и человеческих ресурсов;
- оценивают управленческие действия менеджмента.

Роль независимого директора в компании очень важна: он объективно и независимо оценивает основные процессы развития компании, помогает внедрять усовершенствования по разным бизнес-направлениям. Независимый директор — гарант внедрения лучших принципов в области корпоративного управления и достижения целей компании.

Кого следует приглашать в качестве независимого директора?

Основной актив любого независимого директора — его имидж профессионала. Как правило, на должность независимого директора приглашаются люди, имеющие многолетний опыт работы в управлении крупными компаниями (многие из них имеют собственный успешный бизнес). Членство в профессиональных ассоциациях и работу в качестве независимого директора они не воспринимают как способ заработка. Для многих из них основным мотивирующим фактором становится возможность передать свой опыт, помочь «собратьям по бизнесу» — собственникам и топ-менеджерам улучшить результаты деятельности компаний. Именно своим имиджем профессионалов они дорожат в первую очередь, поэтому сохранность коммерческой тайны не должна быть предметом опасений.

Где ищут независимых директоров?

Во многих странах созданы Ассоциации независимых директоров (Институты независимых директоров). Они выполняют много функций, в том числе и помощь в поиске и подборе для компаний специалистов, которые необходимы для построения надлежащей системы корпоративного управления: независимых директоров, экспертов в области корпоративного управления, внутреннего аудита, внутреннего контроля, управления рисками.

В каждой национальной Ассоциации разработаны свои квалификационные требования к кандидатуре независимого директора: образование; опыт работы в компаниях, известных лучшими практиками корпоративного управления; профессиональные квалификации, репутация и пр. Кроме того, они содействуют обучению/повышению квалификации своих членов, для того чтобы облегчить им адаптацию к новой компании/роли проводят семинары, тренинги, круглые столы и т. п.

Обычно работодатель ограничивает число компаний, где человек может одновременно работать независимым директором. Кроме того, как правило, не допускается работа в компаниях одного (или смежных) секторов. В соответствии с лучшими практиками, с независимыми директорами заключают контракт на период три года, при этом допускается его пролонгация, но не более двух раз (то есть максимально возможный срок пребывания на данной должности в одной компании — девять лет). Также нередко устанавливается верхний возрастной предел, при достижении которого независимый директор обязан подать в отставку.

Хороший пример эффективного участия независимого директора в развитии бизнеса – шведская компания по производству дизайнерских часов TRIWA: всего за четыре года рост объема продаж в 112,5 раз! Для повышения качества управления сверхдинамично растущим бизнесом собственники пригласили независимого директора, которым стал действующий генеральный директор известной скандинавской сети модной одежды. Он вошел в состав Совета директоров TRIWA и стал вместе с собственниками принимать участие в стратегических сессиях, анализировать достигнутые результаты.

Практика выстраивания корпоративных отношений в странах, где существенная доля организаций имеет (или имела) государственную форму собственности (Россия, Китай, Казахстан, Польша, Венгрия) свидетельствует о том, что процессы становления и развития корпоративного управления должны проходить системно: не только на уровне предприятий, но и, в первую очередь, на уровне государства.

Со стороны государства необходим переход от секторальной модели управления госпредприятиями к так называемой **централизованной**.

В централизованной модели функции собственника относительно госпредприятий выполняет одно ведомство, организованное как холдинг, либо как инвестиционная компания. Данная модель ориентирована в первую очередь на ***эффективность*** функционирования госпредприятия, на ***контроль его финансовых потоков***. Передача управления госпредприятиями одному ведомству позволяет исключить политический аспект из логики функционирования предприятий за счет ***отделения надзорной и регуляторной функций от функции разработки секторальных экономических политик***. Кроме того, это позволяет сделать функционирование госпредприятий более прозрачным, а также проводить ***кадровую политику на основе принципов профессионализма***, и осуществлять более качественный мониторинг эффективности и аудит.

Внедрение принципов корпоративного управления в России, Китае происходило с соблюдением этапности. Например, в Китае процесс происходил в следующей последовательности:

– переклассификация госпредприятий, их акционирование, допущение выхода с рынка нежизнеспособных предприятий;

– изменение системы управления госпредприятиями (переход к централизованной системе управления);

– модернизация корпоративного управления: создание полномочных наблюдательных советов с независимыми директорами и наделение их конкретными полномочиями, участие в наблюдательных советах представителей трудовых коллективов, реформа кадровой политики с установлением надлежащего уровня зарплат и системы стимулов;

– формирование смешанной структуры собственности: перекрестное участие в акционерном капитале смежников через обмен пакетами акций, дифференцированные формы собственности с поощрением участия частного иностранного капитала при сохранении контрольного пакета в руках государства;

– комплекс мер для предотвращения потерь государственных активов: усиление внутренних механизмов контроля и аудита, подотчетность руководства за принимаемые решения, обеспечение синергетического взаимодействия с внешними надзорными органами, ужесточение требований к раскрытию информации;

– определение перечня стратегических предприятий с сохранением в собственности государства контрольных пакетов акций, а также правовое оформление роли Коммунистической партии Китая в структуре управления госпредприятия (сохранилось влияние на подбор и расстановку кадров);

– создание системы благоприятных условий для реформирования госпредприятий: регистрация земельной собственности, вход и выход с рынка, налогообложение при покупке государственных активов, трудовые отношения, а также освобождение госпредприятий от социальных обязательств.

Таким образом, для повышения эффективности системы управления госсобственностью со стороны государства наиболее правильным решением является переход Беларуси к централизованной системе управления госпредприятиями.

Реализовано это может быть либо путем возложения на Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь соответствующих функций, либо путем создания единого централизованного органа управления госпредприятиями в форме инвестиционной компании или самостоятельного госхолдинга, подотчетного Государственному комитету по имуществу Республики Беларусь.

Со стороны предприятий рост эффективности организаций государственной или с долей государственной собственности увязан с внедрением принципов корпоративного управления. В

настоящее время система корпоративного управления, соответствующая Принципам G20/ОЭСР, проходит апробацию в десяти государственных холдингах, вошедших в пилотный проект. В связи с низкой популярностью проводимых реформ, возрастает актуальность демонстрации положительного эффекта от ее внедрения. Поэтому необходимо разработать методологию оценки эффективности корпоративного управления в акционерных обществах с долей государственной собственности для Республики Беларусь и оценить эффективность корпоративного управления как в холдингах, участвующих в пилотном проекте (до внедрения и после внедрения), так и в холдингах, не вошедших в данный проект.

Методология оценки должна быть основана как на качественных, так и на количественных показателях. Для качественных показателей предлагается использовать мониторинг соответствия отдельных элементов системы корпоративного управления принципам G20/ОЭСР с присвоением определенного количества баллов. Особое внимание следует уделить достижению стратегических целей компанией (введение системы KPI), правам акционеров, финансовой прозрачности, эффективности работы совета директоров, в том числе независимых директоров и их доле в наблюдательном совете, работе комитетов, дивидендной политике, регулированию корпоративных конфликтов. Количественные показатели должны быть сформированы как с точки зрения финансовой эффективности деятельности компании, так и с точки зрения управления рисками банкротства. Также оценивать достижение стратегических целей компанией можно методом, принятым для оценки эффективности реализации государственных программ.

УДК 330.111.66:328.185

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

SOCIO-ECONOMIC EFFECTS OF STATE ANTI-CORRUPTION POLICY

Петренко Наталия Валерьевна

аспирант кафедры экономической теории и конкурентной политики Киевского национального торгово-экономического университета

Nataliya Petrenko, PhD student of economics and competition policy, Kyiv National University of Trade and Economics

e-mail: npetrenko79@ukr.net

Аннотация. В статье проанализированы особенности антикоррупционной политики и социально-экономические эффекты от ее реализации. Также освещаются основные задачи антикоррупционной реформы, реализация которых будет способствовать снижению уровня коррупции в государстве, а также повышению социально-экономических стандартов жизни населения.

Ключевые слова. Коррупция, антикоррупционная политика, антикоррупционная реформа, реализация государственной антикоррупционной политики

Abstract. The article analyzes the features of anti-corruption policy and socio-economic effects of its implementation. Also highlights the main task of anti-corruption reform, implementation of which will help reduce corruption in the country and increase social and economic standards of living.

Keywords. Corruption, anti-corruption policy, anti-corruption reform, realization of state anti-corruption policy.

Целью любой государственной политики является повышение общественного благосостояния. Многообразие аспектов хозяйственной деятельности определяет и многообразие инструментов государственной политики, способствующих достижению поставленных целей. Взаимное влияние различных направлений государственной политики становится объектом исследования в многочисленных работах отечественных и зарубежных ученых.

Анализ научных исследований в зарубежных и отечественных источниках по данной проблематике свидетельствует, что вопросы предотвращения и противодействия коррупции вызывают интерес ученых, политиков, управленцев. Однако, на данный момент отсутствуют комплексные исследования, необходимые для построения целостной системы предотвращения и противодействия коррупции. В связи с этим возникает острая потребность в научно - методическом обеспечении указанной проблематики. Эффективное противодействие коррупции невозможно без последовательных, спланированных и скоординированных действий, объединенных одной концепцией, поскольку системные явления требуют системного подхода в их преодолении. Поэтому здесь возникает потребность государства в таком виде политики, как антикоррупционная.

Коррупция, по определению известного европейского исследователя Лесли Холмса, представляет собой одну из глобальных проблем, выше крайней уровень нищеты, безработицы, рост стоимости продовольствия, энергетики, угрожающие изменения климата и терроризма. Ее значение в современном мире не может быть недооцененным, поскольку именно она является одной из основных причин бедности во всем мире [1, p. 4].

Антикоррупционная политика - это комплекс правовых, экономических, образовательных, воспитательных, организационных и других мероприятий, направленных на создание системы предотвращения и противодействия коррупции и устранения причин ее возникновения [2]. Так, согласно оценкам Международного валютного фонда, ежегодные потери мировой экономики от взяток, составляют около $ 1,5-2,0 трлн, или 2% мирового ВВП [3].

Причин возникновения коррупции много, однако среди них можно выделить основные, такие как несовершенная система государственного управления, отсутствие профессиональных управленцев в государстве, несовершенная судебная система, политическая коррупция в парламенте, недостаточность политической воли высших эшелонов власти в борьбе с проявлениями коррупции, прежде всего политической, слабость институтов гражданского общества и тому подобное.

Концептуальные подходы к исследованию вопросов истоков коррупции, ее экономических, правовых, социальных и этических источников, а также вопросы противодействия коррупции можно найти в трудах таких ученых как Г.Беккер, Р.Вишни, Д.Кауфманн, Р.Коуз, Р.Клитгаард , Д. Мюллер Д. Норт, Дж. Най, Дж. Поуп, С.Роуз-Аккерман, Е. Фришман, А. Хайденхаймер, Б. Хиндес, С. Хантингтон, К.Хадсон, Ф.Хейман, Л.Тимофеев, Ю.Бардачов, В.Геец, Е.Невмержицкий, Н.Мельник и другие.

Целью исследования является раскрытие основных проблем, связанных с определением эффективности государственной антикоррупционной политики, и обоснование путей их решения.

Теоретико-методологической основой работы являются фундаментальные и прикладные научные труды отечественных и зарубежных исследователей, монографические работы, которые раскрывают социально-экономические аспекты государственной антикоррупционной политики, материалы научных и научно-практических конференций различного уровня, посвященные исследованию данной проблематики. Информационно - эмпирическую базу исследования составили информационные, аналитические и методические материалы, экспертные оценки коррупции, исследования международной организации Transparency International, материалы сети Интернет. В работе использованы общенаучные и специальные методы исследования, в том числе: анализ, методы индукции и дедукции, научного абстрагирования, междисциплинарный подход, что позволило более полно раскрыть сущность изучаемого явления, выявить тенденции развития и определить основные направления государственной антикоррупционной политики с целью получения высоких социально-экономических эффектов.

Социальная сущность коррупции заключается в искажении общественных отношений и обусловлена историческими и социальными предпосылками. Ни одна из экономических и социально-политических систем мира не имеют иммунитета от коррупции, переменным является лишь ее объемы и формы, которые зависят от отношения к этому явлению государ-

ства и общества. Когда уровень коррупции превышает предел нормального и начинает угрожать национальной безопасности государства, эффективное предотвращение и противодействие коррупции становится чрезвычайно актуальной задачей государственного уровня. Кроме того, коррупция провоцирует и усугубляет общественные кризисные явления, оказывает негативное влияние на экономические процессы, разрушает основы демократичности, законности, гражданского общества. Определение эффективных путей противодействия распространению коррупции в значительной степени зависит от самого понимания этих путей. То есть, уместно заимствования существующего международного опыта противодействия коррупции, наличие эффективного антикоррупционного законодательства и эффективного его применения на практике, наличие соответствующих моральных и материальных ресурсов, принципиальное отношение государственных служащих к исполнению своих обязанностей, высокий уровень общественного сознания, политическая воля высшего руководства государства.

Стратегической целью антикоррупционной политики является достижение социально-экономических эффектов, а именно:

Экономических: эффективное распределение и расходование государственных средств и ресурсов; уменьшение финансовых и коммерческих рисков бизнеса; улучшение инвестиционного климата, повышение уровня инвестиций; снижение уровня теневой экономики и, таким образом, увеличение налоговых поступлений в бюджет; создание условий для развития экономики и облегчения ведения бизнеса; повышение эффективности экономики страны в целом; повышение прозрачности деятельности государственных органов;

Социальных: соблюдение прав и свобод человека и гражданина; снижение социального неравенства, бедности населения; повышение благосостояния населения; снижение уровня социальной напряженности в государстве; открытость и гласность при принятии важных социальных решений, проведение общественного опроса и обсуждения перед их принятием; снижение уровня коррупции в государстве и устранение причин и условий, ее обусловливающих.

Измерение уровня коррупции - важная составляющая антикоррупционных стратегий. Оценка уровня коррупции в стране позволяет выполнить следующие задачи:

- принятие государственных решений: выявление факторов, порождающих коррупцию, для формирования эффективной антикоррупционной политики;
- реализация антикоррупционной политики: повышение уровня информирования общества об опасности коррупции, оказании давления общества на правительство, поддержание регулярного мониторинга коррупции в интересах укрепления механизмов выполнения антикоррупционной политики;
- принятие решений в частном секторе: рекомендации по инвестиционным и другим решениям.

Еще достаточно недавно доминировало понятие о невозможности измерения уровня коррупции в государстве. Действительно, исследователи столкнулись с такими проблемами как новизна тематики исследования, скрытая природа коррупции, отсутствие объективной статистики, отсутствие заинтересованности правительства в сборе подобных статистических данных.

Однако в 1995 году был впервые опубликован индекс восприятия коррупции, разработанный Transparency International. Этот сводный индекс на сегодняшний день считается наиболее авторитетным, хотя он не является точным отражением количества коррупционных проявлений и их характера, а указывает на общее мнение мировых экспертов по уровню коррумпированности власти в стране, соответственно, формирует ее международный имидж [3].

Индекс восприятия коррупции основывается на независимых опросах, в которых принимают участие международные финансовые и правозащитные эксперты, в том числе Всемирного банка, Freedom House, World Economic Forum и т.д. Беларусь в Индексе восприятия коррупции, согласно данных Transparency International в 2018 году заняла 70-е место и набрала, при этом, 44 балла. Эту позиции она разделила с Ямайкой и Соломоновыми остро-

вами. Чуть выше Беларуси в индексе находятся Греция, Черногория и Сенегал, чуть ниже - Марокко, ЮАР, Суринам и Тунис.

Соседствующие с Беларусью страны ЕС занимают в индексе в основном более привлекательные позиции. Не входящие в Евросоюз - менее привлекательные. Так Польша находится на 36-м месте, Литва - на 38-м, Латвия - на 41-м. В то же время Украина расположилась на 120-й строчке, а Россия - на 138-й.

В прошлогоднем индексе восприятия коррупции Беларусь поднялась сразу на 11 позиций. Тогда она также получила 44 балла, но при этом попала на 68-е место [4].

Одной из причин этой ситуации являются недостатки реализации мероприятий, составляющих сущность государственной антикоррупционной политики, а также отсутствие надлежащего инструментария для текущего и итогового оценивания ее эффективности. Вопрос эффективности реализации государственной политики на достаточном уровне изучается в рамках экономической науки, менеджмента, теории управления, поэтому считаем возможным использовать наработки этих наук для решения вопросов оценки эффективности государственной антикоррупционной политики в Беларуси.

Рисунок 1 – Среднее значение индекса восприятия коррупции в мире (165 стран) по 2012-2018 годы

Примечание: разработано автором по [2].

Рис.1 показывает, что средний уровень ИВК в мире за период 2012-2018 годы составляет лишь 43 балла из 100 возможных, и его рост идет очень медленными темпами. Это явление транснациональное и противодействовать ему нужно глобально и системно на международном уровне. Также наблюдается тенденция к неравномерному и очень медленному росту этого индекса из года в год.

На рис.2 показана корреляция между ВВП на душу населения и индексом восприятия коррупции в 2018 году для 50 стран (страны бывшего СССР, бывшие социалистические страны, страны ЕС, страны «семерки») по данным Transparency International. Наблюдаем высокую степень прямой линейной взаимосвязи между показателями (r = 0,835), который указывает на то, что страны с меньшим уровнем коррупции (т.е. с высшим ИВК) имеют более высокий ВВП.

Рисунок 2 – ВВП на душу населения и индекс восприятия коррупции за 2018
Примечание: разработано автором по [3].

В выборке наблюдаем 3 группы стран:

-первая – это диапазон 10-40 баллов ИВК (страны с низким уровнем ВВП на душу населения, куда входят большинство постсоветских стран);

-вторая – это диапазон 40-60 баллов ИВК (страны со средним уровнем ВВП на душу населения - бывшие социалистические страны, отдельные страны ЕС)

-третья – это диапазон 60-90 баллов ИВК (страны с высоким уровнем ВВП на душу населения - развитые западноевропейские страны, США и Канада)

Формирование единой государственной антикоррупционной политики, кроме наличия политической воли и общественного сознания в вопросе предупреждения проявлений коррупции, требует надлежащего законодательного обеспечения (комплекс нормативно-правовых предписаний, определяющих, регулирующих и допускающих осуществимость механизмов предотвращения коррупции, а также ответственность за совершение коррупционных нарушений), формирование действенной системы государственных органов, обеспечение надлежащей координации и реализации антикоррупционной политики, осуществление превентивных мероприятий по предотвращению коррупции и ее преодолению. Построение целостной институциональной системы должно соответствовать международным стандартам (в частности, конвенциям ООН и Совета Европы против коррупции, рекомендациям GRECO, Стамбульского плана действий антикоррупционной сети ОЭСР), мировой практике. При этом следует учитывать особенности государственной правовой системы, политической воли и ментальности граждан.

Механизм реализации государственной антикоррупционной политики - это система, которая состоит из комплекса конкретных законодательных, организационно-управленческих, экономических, социально-психологических рычагов, с помощью которых осуществляется воздействие на коррупцию в государстве, обеспечивается эффективное противодействие этому явлению, совершенствуется меры по противодействию коррупции (рисунок 3).

Рисунок 3 – Механизм реализации государственной антикоррупционной политики
Примечание: составлено автором.

В условиях социально-экономических реформ приоритетными направлениями государственной политики противодействия коррупции должны стать механизмы выявления и устранения обстоятельств, способствующих возникновению коррупции. Коррупция приводит к тяжелым последствиям для государства, деморализует граждан, разрушает их доверие к государственным органам власти. Итак, осмысление существующих механизмов реализации государственной политики предотвращения и противодействия коррупции и их совершенствование является актуальной научной задачей.

Коррупции можно противодействовать разными методами: превентивными (улучшение прозрачности, подотчетности и добропорядочности государственных структур, правовая защита граждан и правовой культуры, образовательная работа с населением направлена на неприятие коррупции) и репрессивными (выявление, расследование и раскрытие коррупционных правонарушений и привлечения виновных лиц к ответственности). В условиях успешного преодоления коррупции возможно снижение ее уровня, повышение уровня доверия населения к власти, повышение уровня иностранных инвестиций в экономику государства, а также создание основ для дальнейшей антикоррупционной реформы. Специалисты в сфере противодействия коррупции высказывают мнение, что принятие нового антикоррупционного законодательства знаменует новый этап в антикоррупционной политике государства.

Вопрос борьбы с коррупцией традиционно занимает одно из первых мест в политике любой страны, различна лишь эффективность антикоррупционных мер в разных странах.

Предпосылками для успешной национальной антикоррупционной политики являются: наличие политической воли ее ключевых носителей при проведении реформ в антикоррупционной сфере, которое будет иметь проявление во внедрении мероприятий по имплементации нового антикоррупционного законодательства и обеспечении полноценной работы антикоррупционных органов; поддержка антикоррупционных мер государства гражданским обществом; обеспечение реализации мероприятий, направленных на формирование негативного отношения граждан к любым проявлениям коррупции; ежегодное выделение бюджетных средств на проведение антикоррупционных информационных кампаний; жесткий социальный контроль со стороны гражданского общества за всей системой государственного администрирования с обязательным привлечением средств массовой информации; независимость судебной власти и создание анти-

коррупционного суда; жесткий контроль лиц, которые наделены дискретными полномочиями, в деятельности которых есть риск коррупционного действия; изменение отношения к коррупции, которое будет включать образовательные программы, этический кодекс поведения, изменение внутренней культуры отношений государственных служащих; качественное кадровое обеспечение антикоррупционных органов, поскольку именно они являются краеугольными камнями всей государственной антикоррупционной системы.

Главными приоритетами борьбы с коррупцией являются: приведение правового поля в сфере борьбы с коррупцией в соответствие с международными стандартами; формирование у граждан, предпринимателей ответственности перед государством; обеспечение условий для уменьшения доли теневой экономики; обеспечение независимости кадровой политики органов государственной власти.

Таким образом, делаем вывод, что воплощение антикоррупционной политики является сложной и многоплановой задачей, которая требует политической воли и целенаправленных государственных усилий. Только путем применения эффективных мер по борьбе с коррупцией, соответствующих национальным интересам можно достичь социально-экономических эффектов от реализации антикоррупционной политики. Эти положения, на наш взгляд, могут представлять собой фундамент успешной национальной антикоррупционной политики и способствовать устойчивому экономическому развитию государства.

Литература

1. Holmes L. Corruption: A Very Short Introduction[Text] / Leslie Holmes. – Oxford University Press, 2015. – 144 p.
2. Note(2016–SDN/1605) http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2016/sdn1605.pdf.
3. Официальная веб-страница Международной организации по противодействию коррупции Transparecy International [Электронний ресурс]. – Режим доступа : www.transparency.org/
4. Сайт белорусских исследований [Электронний ресурс]. – Режим доступа: https://thinktanks.by/publication/2019/01/30/belarus-v-indexe-vospriyatiya-korruptsii-na-odnom-urovne-s-yamaykoy-i-solomonovymi-ostrovami.html

УДК 336.64:338.2

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF VENTURE FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Родевич Ольга Фёдоровна

магистр экономики, научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, г. Минск
Rodevich Olga, Master of economy, research fellow of The Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus, Minsk
e-mail: O.Rodevich@mail.ru

Аннотация. В статье раскрываются меры государственной инновационной политики по развитию системы венчурного финансирования инновационных проектов. Представлены основные направления деятельности венчурных компаний в Республике Беларусь. Рассмотрены факторы, сдерживающие развитие сферы венчурного финансирования. Разработаны рекомендации по внесению изменений и дополнений в законодательные акты, обеспечивающие развитие правовых инструментов венчурной деятельности.

Ключевые слова. Венчурное финансирование, венчурные компании, инновационный проект, инновационная инфраструктура, стартап.

Abstract. The article reveals the measures of the state innovation policy for the development of the system of venture financing of innovative projects. The main activities of venture companies in the Republic of Belarus are presented. The factors constraining the development of venture financing are considered. Recommendations on amendments and additions to the legislative acts providing development of legal instruments of venture activity are developed.

Keywords. Venture capital, venture capital firm, innovation project, innovation infrastructure, start-up.

Стремительный рост мировой экономики, её инновационная направленность, активно протекающие процессы глобализации приводят к значительному расширению инвестиционных потребностей не только субъектов хозяйствования, но и всего общества. В условиях современного рынка одним из главных источников экономического роста страны является научно-технический прогресс, а также развитие инновационного бизнеса. Конкурентоспособность страны на международной арене во многом определяется продуманным механизмом финансирования. Инструментом, позволяющим обеспечить данный механизм, является венчурное финансирование.

Венчурное финансирование — это долгосрочные вложения капитала инвесторов в реализацию инновационных проектов с высокой долей риска. Механизмы венчурного финансирования проектов широко используются на практике не одно десятилетие и получают в последние годы всё более широкое распространение. В отличие от стран-лидеров этого направления, таких как США, Канада, некоторые страны Западной Европы, Южная Корея, Китай, венчурное финансирование в Беларуси находится на стадии своего становления.

Законодательство является одним из важнейших элементов инфраструктуры венчурной индустрии. Закон Республики Беларусь от 10.07.2012 № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» предусматривает следующие направления деятельности венчурных организаций:

финансирование венчурных проектов;

передача субъектам инновационной деятельности по договору лизинга оборудования, необходимого для осуществления инновационной деятельности;

создание юридических лиц, осуществляющих инновационную деятельность;

приобретение имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, передача в последующем этих прав субъектам инновационной деятельности, являющимся исполнителями венчурных проектов, на возмездной или безвозмездной основе;

оказание управленческих, консультационных и иных услуг субъектам инновационной деятельности, являющимся исполнителями венчурных проектов.

Указ Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 г. № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры» регулирует деятельность венчурных организаций, определяет понятия «венчурный проект» и «инновационная организация», устанавливает систему льгот, стимулирующих развитие венчурного предпринимательства, предусматривает придание Белорусскому инновационному фонду функций венчурной организации в части финансирования венчурных проектов.

Декрет Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 № 8 «О развитии цифровой экономики» также способствует развитию венчурной деятельности на территории страны, поскольку включает меры по либерализации условий ведения предпринимательской деятельности в сфере информационных технологий и предусматривает расширение перечня направлений деятельности компаний-резидентов. Декрет позволяет структурировать венчурные сделки с резидентами особой экономической зоны с особым налоговым и правовым режимом развития IT-бизнеса Парка высоких технологий на основе передовой международной практики, создаёт беспрецедентные условия для развития IT-отрасли и даёт серьёзные конкурентные преимущества стране в создании цифровой экономики XXI века.

Парк высоких технологий – особая экономическая зона со специальным налогово-правовым режимом в Республике Беларусь для развития IT-бизнеса. Парк создан в соответствии с Декретом *Президента Республики Беларусь от* 22.09.2005 г. № 12 *«О парке высоких технологий».* Основными видами деятельности являются: разработка и внедрение информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения для внутреннего пользования и на экспорт; работы по 12 высокотехнологичным направлениям. В парке появляются новые инновационные организации, как в сфере высоких технологий, так и в отраслях приборостроения, растёт количество разработчиков, основывающих новые компании вокруг продуктовых решений для глобального рынка. Белорусские компании (EPAM, IBA, Sam-Solutions, Belsoft, ScienceSoft и др.) выполняют проекты для British Telecom, T-Mobile, Cingular/ATT, BlueCross BlueShield, Reuters, Лондонская Фондовая Биржа, AeroMexico, William Hill, SAP, Microsoft, Hyperion, BEA, Colgate, Samsung, IBM, Siemens, Alcatel. Это почва как для национального и международного венчурного капитала, так и для развития венчурной экосистемы страны.

В настоящее время в Республике Беларусь действуют белорусская сеть бизнес-ангелов Angels Band и следующие венчурные компании (табл. 1).

Таблица 1 – Венчурные компании в Беларуси

Название компании	Условия финансирования	Количество профинансированных проектов
Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций RBF Ventures Инвесторы стадий Seed, Series A	Регистрация компании в РБ или РФ; вхождение Фонда в УК компании. объём инвестиций в зависимости от стадии. Целевая доля фонда 10–40%	3 проекта
Венчурный фонд Haxus Инвесторы стадий Pre-Seed, Venture	Средний чек сделки – от 300 тыс. до 2 млн долл. США. Целевая доля фонда 10–25%	10 проектов. Требование: техническое или научное ноу-хау проектов Lead Investor – PrismaLab, OneSoil, Fabby
Инвестиционная компания VP Capital Инвесторы стадий Seed, Venture, Series A	Средний чек сделки – 11 млн долл. США	8 проектов. Lead Investor – Currency.com, FaceMetrics.io, Capital.com, Banuba, Exp(capital)
Инвестиционная компания Bulba Ventures Инвесторы стадий Pre-Seed, Seed Фокус компании – белорусские стартапы в области машинного обучения на стыке реального сектора экономики и информационных технологий.	Средний чек сделки – от 50 тыс. до 500 тыс. долл. США. Целевая доля компании 10–30%	4 проекта. Lead Investor – WANNABY
EBRD Venture Capital Investment Program Инвесторы стадий Early, Growth stage	Инвестиции до 10 млн долл. США/евро. Средний чек сделки за посл. 2 года – 1,5 млн долл. США. Сроки сделки 3–4 мес. Доля 3–20%	19 проектов. Документы по сделке с фондом регулируются английским правом
Инвестиционная компания Flint Capital Инвесторы стадий Seed, Venture (Series A–D)	Средний чек сделки – 6,2 млн долл. США. Целевая доля фонда 10–35%. Объёмы фондов 100 млн долл. США	49 проектов на разных стадиях. Lead Investor – 12 проектов, в т.ч. BrandTotal, Flo Health

Примечание: Источник [1]

Целевые направления венчурных компаний: AI (Artificial Intelligence, искусственный интеллект), AR (Augmented reality, дополненная реальность), VR (Virtual reality, виртуальная реальность), Computer Vision (компьютерное зрение), IoT (Internet of Things, интернет вещей), Big Data, FinTech (финансовые технологии), ML (Machine Learning, машинное обучение), Mobile, BlockChain, автоматизация производства, энергетика, цифровой маркетинг, кибер-безопасность.

Белорусская сеть бизнес-ангелов Angels Band, начавшая свою работу более года назад, в настоящее время насчитывает более 190 стартапов, включает 78 бизнес-ангелов. В прошлом году сеть структурировала три синдицированных сделки с участием частных инвесторов, RBF Ventures и Парка высоких технологий. Популяризация данного вида инвестирования создаёт возможности развития следующего раунда привлечения инвестиций – венчурных фондов. Сеть Angels Band имеет возможность инвестировать в синдикатах с опытными инвесторами из различных отраслей экономики, обладает обширным предпринимательским, управленческим, финансовым, инвестиционным опытом в самых перспективных технологических направлениях, предоставляет техническую, маркетинговую, бухгалтерскую, административную, экспертную поддержку из разных областей экономики [2].

Белорусский инновационный фонд *(Белинфонд)* образован в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.11.1998 № 1739 для усиления поддержки инновационной деятельности и является некоммерческой организацией, находящейся в подчинении Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь. Основной задачей деятельности является обеспечение благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства и эффективного функционирования предприятий и организаций различных форм собственности, разрабатывающих и производящих в Республике Беларусь наукоёмкую инновационную продукцию.

В целях совершенствования инновационной деятельности, создания дополнительных условий для развития высокотехнологичных производств и повышения инновационной активности организаций издан Указ Президента Республики Беларусь 25.03.2008 г. № 174 «О совершенствовании деятельности Белорусского инновационного фонда». Согласно Указу, Белинфонд является субъектом инновационной инфраструктуры и в соответствии с законодательством осуществляет финансирование венчурных проектов, участвует в создании венчурных организаций, за исключением венчурных организаций, создаваемых в форме обществ с дополнительной ответственностью, за счёт выделяемых на эти цели средств республиканского бюджета, предусматриваемых на научную, научно-техническую и инновационную деятельность.

Белорусский инновационный фонд рассматривает проекты с инновационным потенциалом бизнеса (организация и освоение производства новой продукции, модернизация производства с внедрением инновационных технологий) в любых отраслях экономики. В настоящее время профинансировано более 100 проектов. В 2018 году регистрированы заявки в основном от стартапов из Республики Беларусь (более 90%), что обусловлено отсутствием в стране на данный момент фондов и организаций, которые ведут активную венчурную инвестиционную деятельность, и спрос на венчурное финансирование превалирует на национальном рынке над предложением.

Белорусский инновационный фонд является инициатором и одним из основателей *Российско-Белорусского фонда венчурных инвестиций RBF Ventures*. Первый венчурный фонд с государственным участием в Беларуси создан в 2016 году и его размер составляет 1,4 млрд росс. руб. Инвесторами выступили Белинфонд, Российская венчурная компания и ООО «Инфрафонд РВК» (на первом этапе инвестировали в размере 50%, 49% и 1% соответственно). Управляющими партнёрами выступают Инфрафонд РВК и Белинфонд. Фонд может вкладывать до 4,8 млн бел. руб. в один проект. В сделках Фонда используется международная практика составления акционерных соглашений. Фонд инвестирует в стартапы, в основе которых лежит инновационная технология, разработанная в Беларуси или России.

Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций RBF Ventures поддерживает разработанные в стране инновационные проекты для их дальнейшего встраивания в производственно-коммерческие цепочки в масштабах всего Евразийского экономического союза, а также российские проекты, направленные на ускорение инновационного развития экономики Беларуси. Про-

екты рассматриваются в области здравоохранения, медицины с использованием IT-технологий, онлайн-сервисов, носимых устройств, в сфере транспорта, промышленных технологий. Отраслевой фокус фонда — IT-сфера в широком смысле, включая сегменты Adtech, AgTech, EdTech, MedTech. Первой инвестицией стала сделка с ООО «АгроДронГрупп». Компания специализируется на разработке беспилотных комплексов, научных методик и программного обеспечения для отраслей сельского хозяйства и промышленности [3].

Беларусь традиционно считается IT-центром Восточной Европы с более чем 45000 IT-специалистами различной специализации. Белорусские стартапы демонстрируют сильную технологическую составляющую и имеют яркие истории успеха: MSQRD (Facebook), AIMATTER (Google), Maps.me (Mail.ru), Juno (Gett), Viber (Rakuten); Friendly Data team (ServiceNow, самая инновационная корпорация в США по версии Forbes). В начале 2019 года белорусские стартапы Teslasuit и Flo завоевали награды Innovation Awards на крупнейшей выставке технологий CES в Лас-Вегасе. Со стороны белорусских стартапов отмечается устойчивый запрос на «smart-money». Важны не только деньги, но и компетенции по масштабированию проектов на глобальные рынки и подготовке продуктов, которые могут заинтересовать крупных стратегических инвесторов.

Главным преимуществом для белорусского стартапа является отсутствие внутреннего ёмкого рынка потребления высокотехнологичных разработок. В отличие от России, где выход за пределы области является успехом, белорусские компании сразу ориентируют свой продукт на глобальный рынок.

Отсутствие в Беларуси венчурных фондов, системно финансирующих проекты на средних стадиях (поздний Series A и ранний B) ставит белорусские проекты перед необходимостью разрабатывать свой продукт в соответствии со стандартами зарубежных западных венчурных фондов и участвовать в глобальной конкуренции за получение следующих раундов финансирования. Это приводит к большей сфокусированности на качестве продукта и команды.

Отсутствие законодательных возможностей структурирования венчурных сделок в соответствии с мировой практикой вынуждало стартапы структурировать свои головные компании за рубежом. Принятие Декрета №8 позволило снять это ограничение для резидентов Парка высоких технологий.

Подавляющее большинство белорусских стартапов – это ранние стадии (pre-seed, seed). Появление в стране качественного акселератора проекта ранних стадий (аналог Российского Фонда развития интернет-инициатив, New York Starta Accelerator) позволит продвинуть деятельность стартапов, которые всё больше рассматривают возможности миграции в сторону западных развитых венчурных рынков. Основные причины провалов 92% запущенных стартапов в первый год: недостаток опыта, неправильная стратегия развития, отсутствие понимания правил и принципов венчурного финансирования [1].

В Республике Беларусь существуют сдерживающие развитие системы венчурного финансирования факторы. Причинами являются: неразвитость венчурной инфраструктуры, отсутствие ключевого звена механизма венчурного финансирования (венчурных фондов), недостаток инвесторов, отсутствие организации, регулирующей вопросы венчурного инвестирования, сложность системы налогообложения, недостаточное развитие фондового рынка.

Одной из причин неразвитости венчурной экосистемы эксперты считают отсутствие квалифицированных управляющих венчурными фондами, менеджеров, обладающих бизнес-навыками для коммерциализации научных разработок, низкое качество корпоративного управления. Дефицит кадров и поиск талантливых разработчиков является актуальной проблемой для многих стартапов, работающих с применением инноваций в сфере информационных технологий [4].

Негативными факторами являются и отсутствие достаточно широкой информации за рубежом о потенциале белорусских научно-технологических разработок, отсутствие информации о потенциальных объектах венчурного инвестирования, низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей и недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в стране [4].

Одной из важнейших проблем в сфере привлечения венчурного финансирования является недостаточная развитость национального законодательства. Развитию венчурного финансирования инновационных проектов будет способствовать внесение изменений и дополнений в нормативные акты:

Гражданский кодекс Республики Беларусь – обеспечивающих развитие правовых инструментов венчурной деятельности и механизмов корпоративного управления (конвертируемый займ, опционный договор, соглашение о предоставлении опциона на заключение договора, соглашение о возмещении имущественных потерь, соглашение о непереманивании работников, соглашение о неконкуренции, соглашение об установлении размера неустойки, соглашение на возмещение убытков по требованию, безотзывная доверенность, заверения об обстоятельствах, соблюдение простой письменной формы сделки, др.);

Налоговый кодекс Республики Беларусь – в части предоставления налоговых льгот инвесторам венчурных фондов и инвестиционного налогового кредита венчурным фондам;

Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» – в части корректировки терминологии и определений венчурная организация и венчурный проект, исключения венчурных организаций из субъектов инновационной инфраструктуры и установленных направлений деятельности венчурных организаций, установления финансирования венчурных проектов иными способами, не противоречащими законодательству;

Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» – в части упрощения процедур банкротства организаций, осуществляющих венчурную деятельность;

Закон Республики Беларусь «О рынке ценных бумаг» – в части развития условий и механизмов, обеспечивающих участие венчурных инвесторов на рынке корпоративных ценных бумаг путём первоначального предложения акций венчурных копаний на бирже, или IPO;

Закон Республики Беларусь «Об инвестиционных фондах» – в части допуска инвестиционных паев венчурных фондов на биржу;

Указ Президента от 03.01.2007 № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры» – в части изменения норм о венчурной деятельности, в т. ч. присвоения статуса субъектов инновационной инфраструктуры стартап-акселераторам, объединениям бизнес-ангелов и др.

Целесообразно утверждение образовательных стандартов и программ для подготовки специалистов в сфере венчурной деятельности (консалтинг, риск-менеджмент, др.). Предлагается рассмотреть возможность создания совместного венчурного фонда Банка развития и Белорусского инновационного фонда, определить условия участия Белорусского инновационного фонда в создании венчурных фондов, установить порядок предоставления грантов создаваемым организациям, планирующим осуществлять венчурную деятельность, из бюджета и иных источников [5].

Развитие венчурного финансирования необходимо не только стартапам и инвесторам, но и государству, как дополнительный источник инвестирования, привлечения инвестиций. Венчурные инвестиции создают возможность для экономики государства разрабатывать и развивать технологический бизнес. Механизм венчурного финансирования в инновационно-инвестиционной сфере позволит обеспечить социально-экономическую стабильность и высокий уровень качества жизни населения страны.

Литература

1. Возможности финансирования бизнеса в Беларуси. Аналитический отчёт о финансировании бизнеса в Беларуси. / Агентство стратегического и экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.aser.by/index.php?q=novosti/analiticheskij_otchet_o_ finansirovanii_biznesa_v_belarusi_skachivajte. – Дата доступа: 28.10.2019.

2. Angels Band on the Entrepreneurship and Investor Community in Belarus [Electronic resource] EBAN. – Mode of access: http://www.eban.org/entrepreneurship-and-investor-community-in-belarus. – Date of access: 30.10.2019

3. Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций RBF Ventures [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rbf.vc. – Дата доступа: 01.09.2019.
4. Некрашевич, К. Венчурное финансирование как способ привлечения иностранных инвестиций / К. Некрашевич // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 8/673. – С. 45–52.
5. «Дорожная карта» мероприятий по совершенствованию законодательства в целях развития системы венчурной деятельности в Республике Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс] // Aleinikov&Partners. – Режим доступа: http://argument.by/events/event_detail.php?ID=566. – Дата доступа: 19.11.2019.

УДК 336.76

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ICO ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

PROBLEMS OF ICO APPLICATION FOR FINANCING OF INVESTMENT PROJECTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Романовский Юрий Юрьевич

аспирант кафедры денежного обращения, кредита и фондового рынка
Белорусского государственного экономического университета
Ramanouski Yury, PhD student of the Department of Money Circulation, Credit and Stock Market of the Belarusian State Economic University
email:yu.yu.romanovsky@gmail.com

Аннотация. Появление и активное развитие цифровых финансовых активов позволяет использовать новые финансовые инструменты, ранее недоступные для инвесторов. Применение ICO является альтернативой классическим финансовым инструментам, способно облегчить привлечение инвестиций, однако сам его механизм в настоящий момент является недоработанным. В настоящей статье проанализированы основные проблемы ICO в рамках действующих норм, которые следует учитывать при выборе продуктов для инвестирования.

Ключевые слова. ICO, токен, облигация, клиринг, депозитарий, криптоплатформа, финансовый риск.

Abstract. The emergence and active development of digital financial assets allows the use of the new financial instruments previously inaccessible to investors. The use of ICOs is an alternative to classical financial instruments and can facilitate the attraction of investments. However, its mechanism itself is currently underdeveloped. This article analyzes the main problems of ICOs within the framework of existing standards that should be considered when choosing products for investment.

Keywords. ICO, token, bond, clearing, depository, crypto platform, financial risk.

Активное развитие современных цифровых технологий способствует внедрению новых способов финансирования инвестиционных проектов. В настоящее время набирает популярность такая форма привлечения средств как ICO (Initial coin offering, первичное предложение монет) - способ привлечения инвестиций посредством выпуска токенов на основе блокчейн-технологий.

На текущий момент существующее в данной области законодательство в Республике Беларусь позволяет использовать ICO для привлечения дополнительных средств тем эмитентам, которым по различным причинам недоступны классические инструменты. Ярким примером здесь служит первая попытка проведения ICO в Беларуси компанией Sorso [1]. Поэтому для более детального понимания дополнительных рисков при инвестировании средств в ICO следует выделить особенности регулирования данного цифрового финансового инструмента.

Цифровой знак (токен) – это запись в реестре блоков транзакций (блокчейне), иной распределенной информационной системе, которая удостоверяет наличие у владельца цифрового знака (токена) прав на объекты гражданских прав и (или) является криптовалютой [2, прил. 1].

Данное определение не достаточно точно раскрывает экономическую сущность понятия “токен”. Размытость данного понятия позволяет в каждом отдельном случае трактовать понятие “токен” в зависимости от целей эмитента или оператора криптоплатформ.

Если рассматривать сущность механизма ICO, то продаваемые во время первичного предложения токены являются альтернативой эмиссионным ценным бумагам, причём токен может являться альтернативой как долевым, так и долговым инструментам.

Долевые ценные бумаги закрепляют права владельца на соответствующую долю имущества компании-эмитента [3, ст. 21]. Декрет [2] и правила [4], утвержденные Наблюдательным советом Парка высоких технологий, не содержат таких требований к эмитентам токенов. Поэтому ICO следует сравнивать с долговыми инструментами, в частности - с облигациями.

Можно выделить следующие различия между ICO и облигациями:

1. Обязательные реквизиты

В облигациях обязательно указываются, в частности, номинальная стоимость, размер дохода, срок и порядок его определения [3, ст. 10].

При организации ICO публикуется так называемая Whitepaper, которая должна содержать сведения о проекте, в который привлекаются инвестиции, цели привлечения инвестиций, информацию об основных рисках, но информация о размере дохода, сроке и порядке выплат не является обязательной. Таким образом, реквизиты, обязательные для облигаций, могут отсутствовать в Whitepaper, что создаёт серую правовую зону и позволяет, при наличии такого умысла, вводить потенциальных инвесторов в заблуждение относительно размера потенциального дохода, порядка его начисления и сроков выплат.

2. Раскрытие информации о существенных фактах.

Согласно правилам проведения ICO в Беларуси, заказчик ICO должен раскрыть такую информацию о себе, как учредители, финансовая отчётность. Кроме того, заказчик ICO обязан раскрывать информацию о существенных фактах (событиях, действиях), касающихся его финансово-хозяйственной деятельности, которые могут повлиять на стоимость его токенов. Пункты по разглашению данной информации должны быть включены в договор между заказчиком ICO и резидентом ПВТ, осуществляющим ICO [4, гл. 3, п. 8].

Раскрытие информации на рынке ценных бумаг регулируется постановлением [5]. Однако соответствующего проработанного механизма раскрытия информации по ICO и операциям с токенами на текущий момент не существует.

Кроме того, требования раскрытия информации из [4, гл. 3] не применяются к резидентам ПВТ, выпускающим собственные токены.

3. Отсутствие депозитария

Закон о рынке ценных бумаг предусматривает депозитарную деятельность и подробно прописывает права и обязанности как депозитария, так и депонента [3, гл. 8]. При привлечении инвестиций через ICO такие механизмы не предусмотрены. Размещение и последующие операции с токенами ведутся в системе блокчейн, которая фиксирует, сохраняет и предоставляет каждому пользователю сети всю информацию о транзакциях. Следовательно, законодательно не урегулированы аспекты передачи, отчуждения и обременения прав на токены.

4. Отсутствие механизмов клиринга

Наличие регулируемой системы клиринга на фондовом рынке гарантирует исполнение биржевых сделок. В нормативных актах, регулирующих ICO и дальнейшее обращение токенов, отсутствует определение клиринговой деятельности и, соответственно, требования к финансовой достаточности организаций, которые проводят куплю-продажу данных активов. Это является дополнительным риском при инвестировании средств в такой тип инструментов, поскольку существует вероятность не совершения сделки купли-продажи из-за недобросовестности организации-посредника.

5. Отсутствие фондовой биржи

Закон о рынке ценных бумаг предусматривает наличие института фондовой биржи [3, гл. 7]. Фондовая биржа предоставляет услуги по купле-продаже ценных бумаг. Закон описывает функции биржи, права и обязанности участников торгов, регулирует деятельность биржи.

Для запуска ICO институт фондовой биржи не предусмотрен. Организатором может выступать любой резидент Парка высоких технологий, имеющий соответствующий профиль в бизнес-проекте [4, гл. 1]. Из этого следует, в частности, что ограничения, предусмотренные [3, ст. 40], не действуют при ICO. Например, работники и руководители эмитента токенов также могут являться организаторами ICO, что потенциально может вызвать конфликт интересов.

Выводы.

ICO является современным инструментом для привлечения инвестиций, потенциально доступным широкому числу эмитентов. Существующие правила требуют от эмитентов токенов предоставлять достаточно полную и разнообразную информацию для оценки прозрачности сделки и её потенциальных результатов. Однако, в отличие от классических инструментов, в настоящее время существуют серые зоны регулирования ICO, создающие дополнительные риски потенциальным инвесторам.

Не достаточно точная информация в Whitepaper не позволяет инвесторам достоверно оценить инвестиционный проект. Кроме того, в отличие от рынка ценных бумаг, в настоящее время нет системы и правил раскрытия отчётности и существенной информации.

Отсутствие клиринговых организаций создаёт дополнительные риски при совершении купли-продажи токенов и усложняет совершение нужной сделки. Так, у инвестора появляются дополнительные кредитный риск, связанный с вероятностью невыполнения контрагентом обязательств по покупке или продаже токенов, и рыночный риск, связанный с потенциальным колебанием курсов токенов при длительном выполнении необходимых операций покупки или продажи.

Отсутствие депозитария создаёт сложности при передаче и отчуждении прав собственности на токены. Кроме того, отсутствие депозитария или подобного института влечёт к отсутствию гарантий прав инвесторов по учету и погашению обязательства эмитента.

Отсутствие законодательства о биржах, аналогичных фондовым, может создать потенциальный конфликт интересов при выпуске и обращении токенов, поскольку действующие правила не запрещают организаторам ICO и операторам криптоплатформы выступать стороной сделки и искусственно влиять на цены токенов.

Исправить данные недостатки способно дополнительное регулирование операторов криптоплатформ по примеру существующего законодательства о рынке ценных бумаг, а также с помощью введения институтов клиринга и депозитария при обращении токенов.

Литература

1. Первое белорусское ICO. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://officelife.media/news/in-russia-the-volume-ico-doubled-venture-capital-investments/part4/. - Дата доступа: 11.11.2019.

2. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Респ. Беларусь от 21 дек. 2017 г № 8 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2002 — Дата доступа: 10.11.2019.

3. О рынке ценных бумаг: Закон Респ. Беларусь, 5 января 2015 г., № 231-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 июля 2017 г. № 52-З // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2002 — Дата доступа: 10.11.2019.

4. Правила оказания услуг, связанных с созданием и размещением цифровых знаков (токенов), и осуществления операций по созданию и размещению собственных цифровых знаков (токенов): утв. решением Наблюдательного совета Парка высоких технологий. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.park.by/content/docs/Regulations-on-Crypto/ICO-rus.pdf. - Дата доступа: 11.11.2019

5. О раскрытии информации на рынке ценных бумаг: Постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 24 августа 2016 г., № 8/31210: в ред. Постановлений М-ва финансов от 28.12.2017 № 53,

от 28.04.2018 № 26, от 03.09.2018 № 64, от 30.04.2019 № 23 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2002 — Дата доступа: 10.11.2019.

УДК 331.5

СИСТЕМНЫЙ ВЫЗОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО ИНКЛЮЗИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ДИЗРУПЦИИ РЫНКА ТРУДА ОТ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

SYSTEMIC CHALLENGE OF ENSURING LONG-TERM INCLUSIVE ECONOMIC GROWTH IN THE CONTEXT OF LABOR MARKET DISRUPTION CAUSED BY THE TECHNOLOGIES OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Романчук Алеся Юрьевна

аспирант кафедры международного менеджмента экономического факультета Белорусского государственного университета

Alesia Romanchuk, post-graduate student, Faculty of Economics, Belarusian State University

e-mail: howwerr@gmail.com

Аннотация. В статье рассматривается влияние технологий Четвертой промышленной революции на рынок труда. Анализируется как автоматизация повлияет на структурную и фрикционную безработицу. Определяются угрозы обеспечения долгосрочного экономического роста для Республики Беларусь. Предлагаются шаги по улучшению готовности страны к дизрупциям рынка труда.

Ключевые слова. Рынок труда, Четвертая промышленная революция, автоматизация, безработица, образование

Abstract. The article discusses the impact of the technologies of the Fourth Industrial Revolution on the labor market. It analyzes how automation will affect structural and frictional unemployment. Threats to ensure long-term economic growth for the Republic of Belarus are identified. Steps are proposed to improve the country's readiness for labor market disruptions.

Keywords. Labor market, the Fourth Industrial Revolution, automation, unemployment, education

Такие технологии Четвертой промышленной революции, как искусственный интеллект, робототехника, интернет вещей, 3D-печать, автономные транспортные средства, виртуальные помощники и пр. влияют на мировую экономику, повышая производительность труда. Множество исследований посвящено проблеме повышения производительности с помощью новейших технологий и поиску рабочих мест теми, кто вынуждено остается без работы. С одной стороны, есть литература, которая утверждает, что темпы повышения производительности могут превышать темпы повышения безработицы, и тогда человечество столкнется с увеличением доходов и массовой безработицей. С другой стороны, ряд исследований показывает, что эффект автоматизации с помощью роботов и искусственного интеллекта затрагивает большую долю работников, поэтому в будущем уровень безработицы будет структурно высоким. Более того, возрастет дифференциация доходов и дальнейшая автоматизация может быть экономически и социально неустойчива в долгосрочной перспективе. Те, кто не поддерживает такой сценарий, считают, что автоматизация действительно вытеснит некоторых работников, но технологические изменения создадут спрос на новые рабочие места. Исторический анализ подтверждает, что промышленные революции вызывали преобразования, которые, оправившись от первоначальной структурной безработицы, приносили лишь фрикционную безработицу и процветание в дальнейшем [1].

Безусловно, автоматизация имеет последствия для организации работы, типа выполняемых работ и навыков. Но в целом она влияет на рутинную работу в стационарных, предсказуемых ситуациях, которые встречаются в задачах среднего уровня, особенно когда касаются простого выполнения правил, а не требуют когнитивной обработки информации. Заменяя рутинные и шаблонные задачи, искусственный интеллект и роботы дополняют нестандартные и познавательные задачи, которые выполняются высококвалифицированными работниками с высокой заработной платой. Вместе с тем, даже низкоквалифицированная работа, требующая утонченного восприятия, креативности, импровизации или социального интеллекта, выполняемая в непредсказуемой среде, менее подвержена риску замены роботами [2].

Кроме вытеснения рутинных шаблонных задач, внедрение новейших технологий фактически создает новые виды деятельности, функции и, следовательно, рабочие места, что компенсирует структурную безработицу. Во-первых, технологии повышения производительности вызывают снижение затрат на автоматизированные задачи, позволяя повышать спрос на выполнение нетипичных задач. Во-вторых, эксплуатация введенной технологии требует дополнительных задач, например, техническое обслуживание, которое выполняют работники существующих профессий. В-третьих, экономия средств и дополнительная прибыль позволяют реинвестировать в углубление автоматизации, что дает начало новым продуктам и услугам, на создание которых требуются новые рабочие места [3, 4].

Исследователи рынка труда ожидают каскадное создание секторов, разрабатывающих и производящих новые технологии, и секторов, использующих эти технологии, с высокой мобильностью рабочей силы внутри и между ними. Критически важным является преобразование сектора образования и обучения, который должен учитывать тенденции современности.

По мере создания и внедрения новейших технологий все ярче проявляется гонка между технологическим развитием с появлением новых секторов экономики и обучением людей необходимым навыкам и знаниям. События могут развиваться по трем направлениям:

- пессимистический, когда новейшие технологии быстро проникают во все сферы экономики, не предоставляя людям возможности конкурировать с машинами;
- пропорциональный, когда некоторые места действительно окончательно разрушаются технологическим прогрессом, однако высвобожденная рабочая сила переучивается и находит себе применение в новых секторах;
- шоковый, когда технологии, замещающие труд, резко высвобождают часть рабочей силы и вызывают подъем структурной безработицы, которая лишь с течением времени преобразуется во фрикционную [5].

Для Республики Беларусь наиболее вероятностным является пропорциональный сценарий. Во-первых, страна не является очевидным лидером создания и внедрения новейших технологий в производство. Особенно в реальном секторе экономики, в котором высокая доля занятых. Во-вторых, новые сектора экономики, появившиеся в последние годы, демонстрируют явную разницу в оплате труда занятых, по сравнению с традиционными секторами, что является причиной постепенной переквалификации рабочей силы с целью овладения навыками и знаниями, необходимыми в новых секторах. В-третьих, скорость появления новых секторов экономики, по сравнению с соседними странами и мировыми лидерами, в целом, остается довольно низкой, а возможность повышать свою квалификацию, например, онлайн, у беларусов существует давно. Кроме того, человеческий капитал Беларуси имеет высокий уровень развития, повышая шансы на то, что скорость переквалификации будет соответствовать темпам технологической модернизации. При этом риск миграции высококвалифицированной рабочей силы из страны остается крайне высоким, что постепенно перерастает в проблему рынка труда и экономики страны в целом.

Риски высокой структурной безработицы побуждают исследователей искать решение этой возможной проблемы. Часть экономистов видит решение в стратегии отказа от инноваций. Более прогрессивные решения связаны с развитием схем социального обеспечения и занятости населения. Некоторые исследователи предлагают введение базового минимального дохода, гарантируемого государством. Возникают предложения предоставления субсидий и грантов ма-

лому бизнесу в качестве помощи для овладения их работников новшествами технологической инфраструктуры [6].

Особое значение для обеспечения долгосрочного инклюзивного экономического роста в условиях широкомасштабного применения дизруптивных технологий Четвертой промышленной революции (ЧПР) имеет система образования. Она играет важнейшую роль как в трансформации человеческого капитала, так и в адаптации рынка труда страны к новым производственным и технологическим вызовам. Ситуацию усугубляет наличие искажений в структуре капитала, композиции рынка труда ещё до применения технологий ЧПР. Беларусь как раз входит в такую группу стран.

Помимо создания современных институтов рыночной экономики, правительству необходимо решать комплексную проблему адаптации системы образования (от начального до высшего), рынка труда, социальной защиты, бюджетной политики, а также генерации нематериальных активов в виде научного продукта, патентов, изобретений, промышленного дизайна и т.д. Характер и природа технологий ЧПР приведут не только к известному шумпетеровскому феномену «творческого разрушения», но к процессам, описанным К. Швабом, одним из теоретиков концепции ЧПР, как «системная дизрупция». Нейтрализация её рисков и негативных последствий предполагает активное внедрение целого ряда технологий ЧПР в самой системе образования, начиная от средней школы, заканчивая подготовкой докторов, кандидатов наук и магистров [7, 8].

Во-первых, требуется глубокая ревизия программ обучения во всем образовательном цикле. Знания естественных наук должны дополняться знаниями современных финансовых систем и инструментов, платформ, функционирования глобальных рынков товаров, услуг, платёжных инструментов и рабочей силы, формированием навыков работы с ITC-технологиями преимущественно на английском языке. Методика преподавания должна быть максимально интерактивной, использовать технологии дополненной и усиленной реальности, связь 5G и 3D принтинг. При формировании пакетов образовательных услуг необходимо учитывать быстрое развитие глобального рынка образовательных услуг, многочисленных онлайн университетов, открытого доступа к дидактическим материалам ведущих университетов мира.

Во-вторых, необходима гораздо более плотная связь между производителями товаров и услуг (работодатели) и производителями образовательных услуг. Бизнес сообщество Беларуси, в том числе представители ПВТ, уже сформулировали рекомендацию правительству по применению в стране немецкого опыта дуального образования. Оно предполагает активное совмещение обучения, профобразования со стажировками, работой подмастерьем на заводах, фабриках и у производителей интеллектуального продукта.

В-третьих, необходимо создание образовательной инфраструктуры для обучения в течение всей жизни (life-long learning). Она должна быть настроена на переподготовку работников старых, уходящих специальностей, формирование навыков, компетенций для работы в условиях активного применения технологий ЧПР. Реализация этой задачи предполагает повышение значения государственно-частного партнерства, развитие сети частных производителей образовательных услуг и профессиональных навыков при тесном сотрудничестве с национальной системой содействия занятости.

Одной из перспективных форм переподготовки рабочей силы, формирования компетенций для работы с технологиями ЧПР является дистанционное, он-лайн образование с использованием современных коммуникационных, сетевых платформ. Развитие новых форм образования и модернизации человеческого капитала напрямую связано с созданием эффективной системы обеспечения занятости. Некомплексные решения в данной сфере, отсутствие координации работы производителей товаров и услуг и органов госуправления усиливает угрозы превращения циклической безработицы в структурную, формирования зон хронической безработицы, особенно в моногородах, местах сосредоточения крупных, технологически отсталых предприятий, а также на тех заводах и фабриках, которые в наибольшей степени подвержены региональной и глобальной конкуренции.

Поэтому программы содействия занятости должны носить инклюзивный характер, учитывать тенденции рынков труда соседних стран, условия занятости на них, так как удерживать качественный человеческий капитал в стране при большом разрыве в производительности труда, уровне оплаты труда, качестве жизни в целом между странами Евросоюза и Беларуси, России и Беларуси будет весьма проблематично.

Комплексность подхода по модернизации рынка труда предполагает также ревизию существующей системы налогообложения доходов, в том числе фонда зарплаты. Белорусские производители уже много лет указывают на высокую налоговую нагрузку, в том числе за счёт ФСЗН, как основной барьер для своего корпоративного развития, реализации инвестиционных программ, повышения вклада в экономический рост. Изменение налогообложения труда, капитала и земли в условиях высокой демографической нагрузки, оттока работников физического и умственного труда за рубеж, интенсификации конкуренции на рынке труда Европы и мира требует реализации новых подходов к фискальной политике в целом и налоговой политике в частности. Решение данной проблемы видится через создание стимулов для производителей увеличивать свои инвестиции в НИОКР, а также в подготовку, переподготовку своего человеческого капитала.

Особая проблема будущего рынка труда – это расширение применения роботов нового поколения, которые обладают мощным потенциалом искусственного интеллекта (AI). С одной стороны, их активное применение способно резко увеличить производительность труда, улучшить энергоэффективность, качество производимых товаров и услугу. Применение продвинутых роботов, современных аддитивных технологий (3D) для производства потребительских товаров на массовые рынки будет оказывать ценовое давление на традиционных производителей, особенно в условиях относительной дороговизны долгосрочных инвестиционных ресурсов, высокой регуляторной, институциональной неопределённости.

С другой стороны, применение новых производственных инструментов, механизмов, машин и оборудования увеличивает давление на национальных производителей, которые продолжают работать, в основном, в режиме технологий Второй и Третьей промышленной революции. Правительственная политика регулирования занятости и одновременно государственной поддержки отдельных производителей через государственный заказ, субсидии, дотации, искусственные барьеры ограничения на товары иностранных производителей будет иметь всё больше негативных последствий. Речь идёт не только о растущей стандартизации норм и правил международной торговли, но также о требованиях создателей и участников глобальных цепочек стоимости (ГЦС). Данные о развитии этих цепочек в последние 20 лет, особенно их трансформации с 2010-ые, позволяют сделать вывод о негативном влиянии торгового, регуляторного протекционизма на возможности развивающейся/переходной страны получать выгоды от участия в международной торговле, в том числе получать доступ к современных технологиям и рынкам сбыта по всему миру.

В связи с императивами развития современных ГЦС, которые активно расширяют применение технологий ЧПР, Беларуси необходимо адаптировать свою торговую политику, особенно в свете переговоров по вступлению в ВТО, а также адаптации торговых режимов в рамках интеграционных проектов на постсоветском пространстве (СНГ, ЕАЭС, Союзное государство).

На повестке дня также ревизия нынешней системы корпоративного управления, переосмысление взаимодействия органов госуправления с предприятиями с участием государства. Технологическая дизрупция требует нового уровня гибкости в принятии решений, децентрализации системы принятия управленческих решений, изменения отношения к инвестиционному риску, а также к системе промежуточной оценки эффективности применения технологий ЧПМ в условиях международной конкуренции, новых монетарных, фискальных и социальных рисков.

Литература

1. Acemoglu, D.; Restrepo, P. Artificial Intelligence, Automation and Work; NBERWorking Paper; Social Science Electronic Publishing, Inc.: Rochester, NY, USA, 2018.

2. Ford, M. The Rise of the Robots: Technology and the Threat of Mass Unemployment; Oneworld Publications: Oxford, UK, 2015.

3. Человек и машина в четвертой промышленной революции (Индустрия 4.0) Как технологии изменят состав рабочей силы, занятой в промышленности, в период до 2025 года? [Электронный ресурс] / Лоренц М., Рюссман М., Штрак Р. и др. // TheBostonConsultingGroup – 2015. Режим доступа: http://image-src.bcg.com/Images/Machine_RU_tcm27-156249.pdf. Дата доступа: 03.11.2019.

4. Jobs lost, jobs gained: workforce transformations in a time of automation [Электронный ресурс] // McKinsey Global Institute. – 2017. Режим доступа: https://www.mckinsey.com/mgi/overview/2017-inreview/automation-and-the-future-of-work/jobs-lost-jobsgained-workforce-transitions-in-a-time-of-automation. Дата доступа: 25.10.2019.

5. Industry 4.0: Definition, Design Principles, Challenges, and the Future of Employment [Электронный ресурс] // Cleverism. - 2017. Режим доступа: https://www.cleverism.com/industry-4-0/. Дата доступа: 03.10.2019.

6. The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution [Электронный ресурс] // World Economic Forum. – 2016. Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_FOJ_Executive_Summary_Jobs.pdf. Дата доступа: 28.10.2019.

7. Шваб, К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – М.: Эксмо, 2016. – 208 с.

8. Dumont H., Istance D. Analysing and designing learning environments for the 21st century [Электронный ресурс] / H. Dumont, D. Istance // The Nature of Learning: Using Research to Inspire Practic, OECAPublishing. 2010/ - Режим доступа: https://read.oecd-ilibrary.org/education/the-nature-oflearning/analysing-and-designing-learning-environmentsfor-the-21st-century_9789264086487-3-en#page1. Дата доступа: 11.11.2019.

УДК 336.5

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE IMPLEMENTATION OF STATE PROGRAMS OF SOCIO-ECONOMIC ORIENTATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS

САКОВИЧ ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА

ассистент кафедры налогов и налогообложения Белорусского государственного экономического университета

Sakovich Viktoria, assistant of the Department of taxes and taxation of the Belarusian State Economic University

e-mail: sakovich.viktoria@gmail.com

Аннотация. В статье анализируются расходы консолидированного бюджета Республики Беларусь на реализацию государственных программ. Разработана унифицированная и усовершенствованная методика оценки эффективности реализации государственной программы. Предложен комплекс мер по совершенствованию администрирования государственных программ Республики Беларусь.

Ключевые слова. Государственная программа, государственные расходы, программно-целевое бюджетирование, эффективность программ, методика оценки эффективности государственной программы.

Abstract. The article analyzes the expenses of the consolidated budget of the Republic of Belarus for the implementation of state programs. A unified and improved methodology for assessing the effec-

tiveness of the implementation of the state program has been developed. A set of measures to improve the administration of state programs of the Republic of Belarus is proposed.

Keywords. State program, public expenditures, program-target budgeting, program efficiency, methods of evaluating the efficiency of the state program.

Одним из основных факторов сохранения достигнутого уровня социально-экономического развития страны и дальнейшего его поступательного наращения является эффективность реализации государственных программ. Под государственной программой понимается документ планирования на республиканском или региональном уровне, обеспечивающий достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития [1]. Обязательными элементами государственной программы являются:

- цель государственной программы;
- задачи государственной программы;
- ответственный заказчик, заказчики, исполнители;
- совокупность мероприятий со сроками их осуществления;
- экономическое обоснование объема финансового (ресурсного) обеспечения[2].

В настоящее время государственные расходы Республики Беларусь, направленные на регулирование социально-экономических процессов, осуществляются преимущественно в рамках финансирования государственных программ. В составе консолидированного бюджета по итогам 2018 года расходы на реализацию программ составляли 58,2% от общей суммы расходов [3]. К сравнению в 2014-2015 годах доля программных расходов была на уровне 16 % [4]. В то же время Программой социально-экономического развития установлена задача, заключающаяся в переходе к 90% программному финансированию государственных расходов к 2020 году [5].

Средства консолидированного бюджета Республики Беларусь направлены на реализацию 21 государственной программы согласно перечню, утвержденному Правительством Республики Беларусь на 2016-2020 годы, а также 15 программ национальной безопасности, 16 научно-технических программ и 12 программ научных исследований [6]. Структура программных расходов консолидированного бюджета в 2018 году отражена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Структура расходов консолидированного бюджета Республики Беларусь на реализацию государственных программ в 2018 г., %

Примечание – Источник: [3].

Как видно на рисунке 1, расходы консолидированного бюджета на реализацию инфраструктурных программ и программ реального сектора составили 36% от общей суммы программных расходов. Наибольший объем бюджетных средств направлен на финансирование программ социального характера.

Планирование и финансирование каждой государственной программы осуществляется в тесной связи с параметрами планов социально-экономического развития республики. В процессе реализации программы и после его завершения проводится оценка формирования общественно значимых результатов, степень достижения которых выражается в целевых показателях. В случае если текущие значения целевых показателей отклоняются от плановых, органы государственного управления должны скорректировать объем и направления финансирования программы.

Эффективность реализации государственных программ во многом зависит от методологии оценки их эффективности как инструмента оптимизации бюджетного планирования.

Правила и направления оценки эффективности государственных программ определены Указом Президента Республики Беларусь от 25.07.2016 г. № 289 «О порядке формирования, финансирования, выполнения и оценки эффективности реализации государственных программ» и Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 19.08.2016 г. № 51 «Об утверждении Инструкции о требованиях к структуре государственной программы и содержанию отчетов о результатах реализации государственной программы». Оценка эффективности реализации государственной программы осуществляется по методике, разрабатываемой для каждой программы индивидуально.

Для проведения сравнительного анализа эффективности реализации различных государственных программ автор считает целесообразным разработать унифицированную методику, а также дополнить ее методами оценки действий заказчиков и исполнителей государственной программы по обеспечению эффективности ее реализации, что позволит повысить объективность результатов оценки.

Автором предлагается у*совершенствованная и унифицированная методика оценки эффективности реализации государственной программы,* основанная на обобщении отечественного и зарубежного опыта. В соответствии с предложенной методикой эффективность определяется путем сопоставления интегрального показателя степени реализации целей и задач государственной программы со степенью освоения планового объема ее финансирования в отчетном году. В дополнение проводится анализ действий заказчиков и исполнителей государственной программы по обеспечению эффективности ее реализации, а также анализ соблюдения условий финансирования мероприятий программы.

Новизна методики заключается в:

- применении единого для всех программ алгоритма расчета интегрального показателя степени реализации целей и задач программы;
- анализе динамики значений целевых показателей в среднесрочном периоде;
- использовании в расчетах коэффициентов значимости подпрограмм;
- анализе действий заказчиков и исполнителей государственной программы по обеспечению эффективности ее реализации;
- анализе соблюдения условий финансирования мероприятий государственной программы.

Для оценки эффективности расходов на реализацию программы используется формула 1:

$$Э_{ПР} = \frac{ЦЗ_{ГП}}{Расх_{факт} / Расх_{план}}, \quad (1)$$

где

$Э_{РП}$ – итоговый показатель эффективности реализации государственной программы;

$ЦЗ_{ГП}$ – интегральный показатель степени реализации целей и задач государственной программы;

$Расх_{факт}$ – фактический объем расходов на реализацию государственной программы в отчетном году;

$Расх_{план}$ – плановый объем расходов на реализацию государственной программы в отчетном году.

Метод оценки эффективности государственных расходов путем сопоставления степени достижения целевых показателей со степенью освоения объема финансирования применяется в отечественной и зарубежной практике. В то же время расчет интегрального показателя степени реализации целей и задач государственной программы в предложенной методике имеет специфику:

- показатель рассчитывается на основе алгоритма, единого для всех программ и предусматривающего одновременное использование как сводных целевых, так и целевых показателей программы;

- при расчете интегрального показателя используются коэффициенты значимости подпрограмм (k_n), позволяющие учесть их влияние на достижение цели программы. Это обеспечивает практическую реализацию соответствующей нормы Указа Президента Республики Беларусь № 289 от 25.07.2016 года (При оценке эффективности реализации программы определяется влияние результатов каждой подпрограммы на достижение цели (целей) программы) [1];

- при расчете интегрального показателя учитывается динамика значений целевых показателей в среднесрочном периоде, что позволяет учесть наличие временных лагов при формировании эффектов от государственных расходов.

Алгоритм расчета интегрального показателя степени реализации целей и задач предполагает последовательную оценку:

1) степени реализации каждой задачи в отдельности и всех задач подпрограммы в целом;
2) степени достижения целей государственной программы;
3) степени достижения целей и задач государственной программы в совокупности.

1. Степень реализации каждой задачи в отдельности и всех задач подпрограммы в целом определяется на основе последовательности формул:

1)*Степень достижения планового значения целевого показателя, характеризующего конкретную задачу* ($СД_{j\ п/п}$), может рассчитываться двумя способами. В случае если свидетельством повышения эффективности будет увеличение значения целевого показателя, применяется формула 2, а если снижение −3:

$$СД_{j\ п/п} = ЗП_{j\ п/пф} / ЗП_{j\ п/пп}, \quad (2)$$

$$СД_{j\ п/п} = ЗП_{j\ п/пп} / ЗП_{j\ п/пф}, \quad (3)$$

где

$СД_{j\ п/п}$ – степень достижения планового значения j-ого целевого показателя;

$ЗП_{j\ п/пф}$ – фактически достигнутое на конец отчетного периода значение j-ого целевого показателя подпрограммы;

$ЗП_{j\ п/пп}$ – плановое значение j-ого целевого показателя подпрограммы.

Необходимость применения двух обратных формул вызвана тем, что в систему целевых показателей каждой государственной программы включены и показатели, для которых желаемой тенденцией является рост, и показатели, значения которых снижаются по плану (к примеру, показатели «Коэффициент младенческой смертности» и «Суммарный коэффициент рождаемости» в государственной программе «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь 2016-2020 гг.»).

2) *Степень динамики значений целевого показателя, характеризующего конкретную задачу* ($СД_{j\ Д\ п/п}$) также может быть определена двумя способами по аналогии с расчетом показателя $СД_{j\ п/п}$.

$$СД_{j\ Д\ п/п} = ЗП_{j\ п/пф} / ЗП_{j\ п/пфпр}, \quad (4)$$

$$СД_{j\ Д\ п/п} = ЗП_{j\ п/пфпр} / ЗП_{j\ п/пф}, \quad (5)$$

где

$СД_{j\ Д\ п/п}$ – степень динамики значения j-ого целевого показателя;

$ЗП_{j\ п/пф}$ – фактически достигнутое на конец отчетного периода значение j-ого целевого показателя подпрограммы;

$ЗП_{j\ п/пфпр}$ – фактически достигнутое на конец предыдущего периода значение j-ого целевого показателя подпрограммы.

3) *Степень реализации i-ой задачи*. Данный показатель учитывает и степень достижения целевых показателей, и степень их динамики:

$$З_{i\ п} = \frac{\sum СД_{j\ п/п} * СД_{j\ Д\ п/г}}{m}, \quad (6)$$

где

$З_{i\ п}$ – степень реализации i-ой задачи подпрограммы;

$СД_{j\ п/п}$ – степень достижения планового значения j-ого целевого показателя;

$СД_{j\ Д\ п/п}$ – степень динамики значения j-ого целевого показателя;

m – количество целевых показателей i-ой задачи подпрограммы.

4) Степень реализации всех задач подпрограммы в целом:

$$\mathbf{З_{п\ n} = \frac{\sum_{i=1}^{r} Зiп}{r}}, \quad (7)$$

где

$З_{п\ n}$ – степень реализации задач n-ой подпрограммы в совокупности;

$З_{i\ п}$ – степень реализации i-ой задачи подпрограммы;

r – количество задач подпрограммы;

2) Степень достижения цели государственной программы определяется на основе сводных целевых показателей по формулам 8 и 9:

$$\mathbf{Ц_{ГП} = \frac{\sum_{p=1}^{w} Ц_{p\ ГП}}{w}}, \quad (8)$$

$$\mathbf{Ц_{p\ ГП} = \frac{\sum_{q=1}^{a} СД_{q\ СЦП} * СД_{q\ Д\ СЦП}}{a}}, \quad (9)$$

где

$Ц_{ГП}$ – степень достижения целей государственной программы;

$Ц_{p\ ГП}$ – степень достижения p-ой цели государственной программы;

w – количество целей государственной программы;

$СД_{q\ СЦП}$ – степень достижения планового значения q-ого сводного целевого показателя, характеризующего p-ую цель программы;

$СД_{q\ Д\ СЦП}$ – степень динамики значения q-ого сводного целевого показателя, характеризующего p-ую цель программы;

a – количество сводных целевых показателей p-ой цели государственной программы.

3) Интегральный показатель степени достижения целей и задач программы $ЦЗ_{гп}$ рассчитывается по формуле 10.

$$\mathbf{ЦЗ_{гп} = 0{,}5\left(\frac{\sum k_n\ З_{п\ n}}{n} + Ц_{гп}\right)}, \quad (10)$$

где

$ЦЗ_{гп}$ – интегральный показатель степени реализации цели и задач государственной программы;

$Ц_{гп}$ – степень достижения цели программы;

$З_{п\ n}$ – степень реализации задач n-ой подпрограммы в совокупности;

k_n – коэффициент значимости подпрограммы, $\sum k_n = 1$;

n – количество подпрограмм программы.

Коэффициент значимости рассчитывается по формуле:

$$k_n = V_{подпр} / V_{пр}, \quad (11)$$

где

$V_{подпр}$ – объем финансирования подпрограммы;

$V_{пр}$ – объем финансирования программы.

В соответствии с предлагаемой методикой оценки эффективности реализации государственной программы осуществляется оценка действий заказчиков и исполнителей государственной программы. Предметная область оценки − последовательность, своевременность, обоснованность и эффективность таких действий заказчиков и исполнителей программы, как управление процессом выполнения запланированных мероприятий, освоение выделяемых бюджетных средств, реагирование на возникающие сбои, внесение корректировок в объемы финансирования программы и др. Нормы проведения такой оценки не закреплены в законодательстве Республике Беларусь, при этом частично реализуются на практике. В то же время в зарубежных странах анализ процедур реализации программы охватывает значительную часть оценочных мероприятий.

Для оценки действий заказчиков и исполнителей государственной программы по обеспечению эффективности ее реализации предлагается проводить анализ по следующим направлениям:

- регулярность сбора информации о реализации программы и ее надежность;
- оперативность реагирования (устранения нарушений) на выявленные в ходе внутреннего и внешнего контроля нарушения бюджетного законодательства;
- оперативность реагирования на невыполнение или частичное выполнение мероприятий программы;
- закрепление ответственности за степень реализации мероприятий программы за конкретными должностными лицами;
- наличие процедур взаимодействия и координации деятельности с другими программами, а также с соответствующими региональными комплексами мер по реализации программ;
- своевременность реализации мероприятий программы;
- своевременность внесения изменений в программу в связи с невозможностью выполнения плановых показателей программы;
- наличие обоснований изменений, вносимых в программу;
- обоснование наличия неиспользованных бюджетных ассигнований/ обоснования потребности в дополнительном финансировании;
- обоснование причин недостижения / частичного достижения целей, задач, мероприятий программы;
- соответствие процедуры проведения промежуточной (ежегодной/ ежеквартальной) оценки программы нормам законодательства;
- наличие несоответствий в результатах внутреннего и внешнего контроля, осуществляемого заказчиками в отношении деятельности исполнителей;
- несоответствия деятельности исполнителей целям и задачам программы.

Необходимость анализа действий заказчиков и исполнителей государственной программы подтверждается тем, что постоянной межведомственной комиссией по государственным программам в некоторых случаях проводится проверка (учет) дополнительных критериев для более глубоко анализа реализации программ. Однако порядок, методы, методики проведения такой проверки, а также способ учета ее результатов при определении итогового уровня эффективности реализации государственной программы не регламентированы.

Дополнительно предлагается анализировать соблюдение условий финансирования мероприятий государственной программы, что позволит конкретизировать неэффективные расходы программы. Для проведения анализа предложены следующие показатели:

1) Своевременность финансирования мероприятий государственной программы (отношение объема выделенных ассигнований к плановому объему финансирования);

2) Равномерность использования финансовых ресурсов, выделенных в соответствии с планом реализации мероприятий программы (отношение фактического объема финансирования к объему выделенных ассигнований);

3) Задолженность по финансированию бюджетных обязательств при реализации мероприятий программы (отношение разницы между объемом кассовых расходов и платежами по задолженности предыдущего периода к плановому объему финансирования);

4) Корректировки объема ассигнований, вносимые в план реализации мероприятий программы (отношение планового объема финансирования мероприятия с учетом корректировки к плановый объем финансирования без учета корректировки).

Результаты анализа агрегируют в единый показатель $Э_{ПП}$:

$$Э_{ПП} = \sum Пi * di, \quad (12)$$

где

$Э_{ПП}$ – агрегированный показатель, характеризующий процедуры реализации государственной программы;

$П_i$ – i-ый показатель, характеризующий процедуру реализации государственной программы;

D_i – удельный вес i-ого показателя, характеризующего процедуру реализации государственной программы.

Для формирования данного показателя по каждому направлению анализа присваивается значение двоичной системы: при наличии нарушений по конкретному направлению соответствующей позиции присваивается значение «0», при отсутствии нарушений – 1.

Итоговый показатель эффективности расходов на реализацию программы определяется по формуле:

$$Э_{ГП} = Э_{ПР}*k_1 + Э_{ПП}*k_2, \quad (13)$$

где

$Э_{ГП}$ – итоговый показатель эффективности реализации государственной программы;

$Э_{ПР}$ – показатель эффективности расходов на реализацию государственной программы;

k_1, k_2 – корректирующие коэффициенты для показателей, сформированных на первом и втором уровне соответственно ($k_1 = 0,8$, $k_2 = 0,2$).

Применение усовершенствованной и унифицированной методики оценки эффективности реализации государственных программ способствует усилению заинтересованности заказчиков программы в обеспечении эффективного использования финансовых ресурсов, а также позволяет проводить сравнительный анализ эффективности различных государственных программ.

Автор полагает, что для повышения эффективности реализации государственных программ необходимо совершенствовать администрирование программ. Это связано с тем, что бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), которое определяет принципы планирования и реализации государственных программ, начало внедряться с 2016 года в рамках реформирования управления государственными финансами. Несмотря на то, что проведены масштабные мероприятия, переход на БОР еще не завершен.

Так, предлагается комплекс мер по совершенствованию администрирования государственных программ, включающий следующее:

1. Обеспечение внутренней мотивации администраторов государственных программ к повышению эффективности их реализации за счет применения мер ответственности за недостижение целевых показателей.

2. Обеспечение эффективности деятельности органов государственного управления при реализации государственных программ и направлений социально-экономической политики государства путем применения мер ответственности за достигнутый уровень эффективности.

3. Совершенствование практики формирования системы целевых показателей государственных программ с целью достижения ее полного соответствия целям и задачам программ.

4. Совершенствование системы контроля и мониторинга эффективности реализации государственных программ, что предполагает разработку алгоритма и изменение периодичности проведения контрольных процедур.

5. Ужесточение привязки объема финансирования государственных программ к результатам их реализации.

6. Широкое представление общественности итогов реализации государственных программ.

Таким образом, предложенная автором методика оценки эффективности реализации программы и комплекс мер по совершенствованию администрирования программ направлены на усиление мотивации заказчиков и исполнителей государственных программ к эффективному использованию финансовых ресурсов и достижению социально-экономических эффектов при реализации государственных программ.

Литература

1. О государственных программах и оказании государственной финансовой поддержки [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 23 марта 2016 г., № 106 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

2. О порядке формирования, финансирования, выполнения и оценки эффективности реализации государственных программ: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 июля 2016 г., № 289 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

3. Информационный бюллетень о выполнении государственных программ в 2018 году [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. − Режим доступа: https://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-progr-2016-2020/informatsija-2018-1.pdf. − Дата доступа: 30.05.2019.

4. Печень, Е., Дехтеренок, Т. Бюджетная реформа: промежуточные итоги / Е. Печень, Т. Дехтеренок // Финансы, учет и аудит. − 2018. − № 10. − С. 10-13.

5. Об утверждении комплекса мер по реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 янв. 2017 г., № 18 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 25.09.2017 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

6. Сводный отчет о реализации государственных программ в 2017 году [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. − Режим доступа: https://www.economy.gov.by/ru/svod_17-ru/. − Дата доступа: 30.05.2019.

УДК 339.976.2

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЕ ИННОВАЦИИ И ВИРТУАЛЬНЫЕ СЕТЕВЫЕ СТРУКТУРЫ – ДРАЙВЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

User innovations and virtual network structures - drivers of the country's economic development

СЕНЧЕНКО ВАСИЛИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

кандидат технических наук, старший научный сотрудник государственного учреждения «Институт исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины»

Senchenko Vasily, PhD in Engineering, Senior Fellow, Senior Fellow of Dobrov Institute for S&T Potential and Science History Studies of NAS of Ukraine

e-mail: seva46@ukr.net

Аннотация. Рассмотрена интерактивная сетевая кооперация трех ведущих институциональных секторов экономики – государства, бизнеса и науки. Показано, что на уровне третьей фазы своего развития концепция «тройной спирали» (triple helix) фактически себя исчерпала, концепция «тройной спирали» переросла в концепцию четырехзвенной спирали (quadruple helix). Рассмотрено влияние потребительского общества на процесс создания инноваций. Проведен анализ возможностей использования пользовательских инноваций и виртуальных сетевых структур в качестве инновационных инструментов экономического развития страны. Рассмотрена роль и возможности виртуальных сетевых структур в качестве мощного инструмента агрегирования новых знаний и опыта потребителей, встраивания их в корпоративную систему принятия стратегических решений.

Ключевые слова. Инновация, сетевая экономика, «тройная спираль», пользовательские инновации, четырехзвенная спираль, потребительское сообщество, виртуальные сетевые структуры.

Abstract. Interactive network cooperation of the three leading institutional sectors of the economy — state, business and science is considered. Such a model of interactions (the “triple helix” according to the Itskowitz – Leidesdorf concept) determines the structure of modern clusters and the innovative economy as a whole. It is shown that at the level of the third phase of its development, the concept of a “triple helix” has actually exhausted itself. There was a need to consider the fourth player, the consumer of innovative products, when implementing the policy of innovative development of the economy. Thus, the concept of the “triple helix” has grown into the concept of a four-link helix (quadruple helix). The concept of a four-link spiral extends the well-known paradigm of the “triple helix”. Along with science, industry and the state, society begins to play a key role in the innovation process. The core of the fourth spiral in this model are consumers of innovative products. This model stimulates the creation of innovations expected by consumers (user innovations). Consumers to some extent determine the direction of development of the innovation process and are its driving force. It is society that is the final consumer of innovative products and this affects the creation of new knowledge and technologies - through demand and the implementation of the consumer function. This fact helps to understand the mechanisms for the dissemination of new knowledge and technologies through their diffusion into innovation implementation zones.

The influence of consumer society on the process of creating innovation is considered. The social and economic motives of consumer participation in innovation are analyzed. It is assumed that such participation will expand through the use of information and communication tools - virtual network relations between producers and consumers of innovative products. The use of such tools carries a great potential for aggregating knowledge and experience in order to turn real consumer demands into technological innovation. The analysis of the possibilities of using custom innovations and virtual network structures as innovative tools of the country's economic development is carried out. The relevance of the

study is due to the growing role of consumer society in the creation and promotion of innovative products. The concept, distinctive features, diffusion, development trends of user innovations, the motives of consumer participation in innovation communities and the resulting benefits for companies are considered. The motives of consumer participation in innovation communities and the resulting benefits for manufacturing companies are examined. The role and capabilities of virtual network structures as a powerful tool for aggregating new consumer knowledge and experience, integrating them into the corporate strategic decision-making system are considered.

Keywords. Innovation, network economy, triple helix, user innovations, four-link spiral, consumer community, virtual network structures.

В течение второй половины XX века мировая экономика росла в основном за счет стремительного увеличения численности рабочей силы и ее интернационализации. Однако к настоящему моменту этот драйвер роста себя исчерпал. Темпы прироста рабочей силы достигли своего максимального значения в 2005 г. (70 млн человек в год) и теперь постепенно снижаются [1].

Развитие «новой экономики» происходит главным образом на основе роста числа инноваций, их активного внедрения в экономику и благодаря широкому использованию новых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Внедрение ИКТ повлекло за собой смену лидеров глобального рынка. Если по итогам 2006 года рейтинг 5 крупнейших публичных глобальных компании выглядел так: (1) ExxonMobil с капитализацией в 446 млрд долларов, (2) General Electric с капитализацией в 383 млрд долларов, (3) Total с капитализацией 327 млрд долларов, (4) Microsoft с капитализацией в 293 млрд долларов и (5) Citigroup с капитализацией в 273 млрд долларов, то по итогам 2016 г. пятерка крупнейших глобальных публичных компаний уже выглядит следующим образом: (1) Apple с капитализацией в 582 млрд долларов, (2) Alphabet с капитализацией в 556 млрд долларов, (3) Microsoft с капитализацией в 452 млрд долларов, (4) Amazon с капитализацией в 364 млрд долларов и (5) Facebook с капитализацией в 359 млрд долларов [2]. Таким образом, если в 2006 году только одна компания Microsoft, занимавшая четвертую строчку в рейтинге, являлась представителем индустрии информационных технологий (ИТ), а крупнейшие компании представляли сырьевые сектора, то к 2016 году все 5 крупнейших ТНК - это представители ИТ-индустрии.

В середине 1990-х годов уникальный институциональный опыт Кремниевой долины был описан социологами Г. Ицковицем и Л. Лейдесдорфом как модель «тройной спирали» – динамическая модель межорганизационных взаимодействий, возникающая в ходе эволюции экономики и общества. В частности, представители трех секторов трансформируются в гибридные сетевые организации: университеты осваивают роль предпринимательских центров, компании – роль университетов (науки), а власти – роль венчурного фонда и/или бизнес-менеджера, поддерживающего конфигурацию спирали в целом [3].

Ко второй половине нулевых годов эта концепция стала основой государственных программ стимулирования инноваций и развития кластеров в Швеции (программа VINNVÄXT), Финляндии (Centres of Expertise), Норвегии (REGINN), Японии (METI Industrial Clusters), Бразилии и ряде других стран.

Концепция «тройной спирали» утверждает тот факт, что знания и технологии возникают в результате совместных действий науки, промышленности и государства, которые попарно взаимодействуют между собой, а полученные знания и технологии затем передаются в экономику, которая в конечном счете и является главной движущей силой инновационной деятельности [4].

Во многих странах мира, начиная с конца 1990-х годов, в сетевую кооперацию стали все шире вовлекаться представители самых различных социальных слоев, влияющие на инновационный процесс, либо создатели новых потребительских запросов и видов услуг, либо как конечные пользователи. Это нашло теоретическое воплощение в добавлении четвертого элемента к спирали Ицковица–Лейдесдорфа, охватывающего представителей гражданского общества, и в разработке модели четырехзвенной спирали, описанной в 2009 г. Ю. Караяннисом и Д. Кэмпбэлл.

Таким образом, на уровне третьей фазы своего развития концепция «тройной спирали» фактически себя исчерпала. Появилась необходимость учитывать при реализации политики инновационного развития экономики четвертого игрока – потребителя инновационной продукции - концепция «тройной спирали» переросла в концепцию четырехзвенной спирали [5].

Поэтому в Рекомендациях Европейской комиссии по RIS3 («Исследовательские и инновационные стратегии «умной специализации», EU Research and Innovation Strategies for Smart Specialization) при разработке стратегий инновационного развития отмечена важность и необходимость подхода на основе четырехзвенной спирали инноваций — в документе предлагается дополнить классическую модель «тройной спирали» четвертой группой [6].

Четырехзвенная спираль инноваций соединяет социальную экологию, производство знаний и инновации. Важнейшим ее системообразующим элементом — помимо активного «человеческого фактора» — является ресурс знаний, которые в результате обращения между социальными подсистемами превращаются в инновации и ноу-хау, реализуемые в обществе и экономике [7].

В командной экономике реальные партнёрские взаимодействия между тремя секторами (бизнес, наука, власть) были деформированы — бизнес и наука были под полным контролем государства. В индустриальной рыночной системе эти три игрока вступают в парные взаимодействия с обратной связью (двойные спирали) — государство и бизнес, наука и бизнес, государство и наука. А в постиндустриальной сетевой экономике такой формат отношений уже недостаточен: для принятия успешных управленческих решений по созданию нового потребовалось сближение и парное резонансное взаимодействие трёх игроков одновременно («тройная спираль»).

Сегодня эта парадигма потребовала уточнения, поскольку отсутствие обратной связи с информацией о социальной и экологической удовлетворенности потребительского общества процессом технологических нововведений существенно повышает риски внедрения инноваций. Решению данной проблемы способствует тот факт, что развитие ИКТ и интерактивных коммуникаций всё шире высвобождает энергию социальной активности на местах. Экономика начинает черпать новые ресурсы конкурентоспособности уже не только и не столько на уровне отдельных компаний, рынков или групп индивидов, сколько на уровне гражданского сообщества в целом. В итоге, возникла не только необходимость, но и возможность введения в систему «бизнес, наука, власть» четвертого игрока – потребительского общества [8].

Потребительские инновации возникают в связи с тем, что производители не располагают полной информацией о потребностях покупателей, которым приходится дорабатывать продукты, адаптируя их к собственным нуждам. Развитие ИКТ привело к появлению новой модели отношений. Используемые для этого инструменты, в частности виртуальные сети и «живые лаборатории» (living labs), приобретают особое значение в качестве источников информации для Форсайт-исследований и стратегического планирования [9].

Потребительские инновации представляют собой совершенно бесплатный запас идей исходного материала для инновационного процесса в самых разнообразных областях. Э. фон Хиппель дает следующие рекомендации компаниям, желающим использовать поток потребительских инновационных идей:

• «Поддерживайте потребительские инновации. Создавайте максимально открытый к модификациям интерфейс продуктов, создавайте инструменты, позволяющие совершенствовать ваш продукт, а также поддерживайте различные сообщества, где потребители могут делиться идеями и обсуждать их.

• Стремитесь к созданию взаимовыгодных отношений с потенциальными новаторами. Выясните, что потребители - создатели инноваций - хотели бы получить взамен той выгоды, которую получите вы от их идеи.

• Если ваша компания решает производить товар, созданный потребителем, не забудьте признать его заслуги. Многие потребители-новаторы чрезвычайно ценят, если компания не скрывает, что именно их идея послужила основой для создания данного продукта» [10].

С 2000-х гг. в мире стали все шире распространяться так называемые глобальные сетевые компании, построенные не на централизованном контроле, а на началах коллаборации множества независимых организаций и гражданских лиц, включая потребителей, поставщиков, партнёров и прямых конкурентов. Эта новая модель организации бизнеса резко снижает производственные и транзакционные издержки, поскольку риски, выигрыши, компетенции и ресурсы, связанные с реализацией проектов, распределяются по глобальной сети контрагентов. И в технологически передовых (программирование, фармацевтика и др.), и в традиционных секторах экономики всё большее число корпораций трансформируются в открытые сетевые системы, что позволяет им по-новому использовать возможности аутсорсинга и успешно конкурировать за скорость в инновациях.

Включение в процесс инновационного развития экономики четвертого игрока – общественные организации, представляющих потребительскую сторону инновационного развития – можно эффективно реализовать с использованием виртуальных сетевых структур (ВСС), которые обладают возможностями быстрой реорганизации предпринимательской деятельности и реализации инновационных стратегий [11].

ВСС – это сеть предприятий и организаций, объединенных задачей производства конкретной продукции и сопутствующих услуг на всех стадиях жизненного цикла. В таких сетях могут объединяться бывшие конкуренты, выпускающие аналогичную продукцию, а также ее потребители. Такие объединения можно назвать кластерами, сформированными не на основе территориальной близости, как у М.Портера, а на основе «близости» информационной. В ВСС используются новейшие достижения в области информационно-коммуникационных технологий (локальные сети ЭВМ, базы данных, электронная почта, Интернет, диалоговые информационные системы и системы телекоммуникаций) с целью взаимного использования ресурсов, снижения издержек и расширения рыночных отношений. ВСС является средством для разработки эффективных вариантов управленческих решений и одновременно средой для их реализации на основе моделирования среды функционирования. Они позволяют решать фундаментальные задачи современной глобализированной экономики, объединять и наиболее оптимально использовать производственный и научно-технический потенциал территориально удаленных партнеров, привлекать и максимально экономить их финансовые и материальные ресурсы для выполнения уникальных проектов, эффективно применять аутсорсинг для реализации потребности транснационализации деятельности компании и выхода на мировые рынки без увеличения «физического» присутствия в отдельных регионах.

Виртуальные сообщества создают интерфейсы, вроде дискуссионных площадок, для обмена мнениями и идеями, предоставления консультаций по продукции и услугам. Благодаря этим интерфейсам, они получают информацию об изменении спроса и могут учесть новые идеи, в том числе о сферах применения продуктов, еще на стадии проектирования [8].

Особое значение приобретает виртуальное сотрудничество в научной сфере, где сегодня большинство исследований требует анализа огромного количества информации, привлечение многих материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Виртуальные сетевые структуры как научное и практическое направление требуют создания новых понятий, научных идей и инструментария. Создание их тесно связанно с кибернетикой, сетевыми технологиями, современными разделами прикладной математики, экономической теорией и психологией. В основе теории и практики ВСС лежат современная экономическая теория, системный анализ и исследования операций, методы оптимизации, а также интеллектуальные информационные технологии.

Активное внедрение технологий виртуальных сетевых структур позволит существенно сократить издержки и ускорить процессы производства новых потребительских товаров в компаниях. С помощью устройств, сочетающих элементы виртуальной реальности, пользователи смогут смотреть кино и сериалы, присутствовать на массовых мероприятиях и совершать покупки, что значительно расширит возможности малого и крупного бизнеса [12].

Изучение положений современной теории «тройной спирали», её развитие в четырехзвенную спираль, применение пользовательских инноваций и виртуальных сетевых структур открывают новые возможности в предпринимательской деятельности, дает основу для разработ-

ки новых принципов и механизмов взаимодействия власти, бизнеса, науки и потребителей инновационной продукции, целенаправленного стратегического планирования развития регионов и страны в целом.

Можно с уверенностью утверждать, что потребительские инновации и виртуальные сетевые структуры, новые технологии - ключ к более высокому уровню и качеству жизни населения. Рост производства, основанный на информационных технологиях, позволяет глобальным компаниям увеличивать ассортимент выпускаемых товаров и услуг, при этом издержки производства растут незначительно. Можно сделать вывод: производство, основанное на информационно-коммуникационных технологиях, обладает большей эффективностью, чем его традиционные формы и выступает одним из ключевых драйверов глобального экономического роста.

Литература

1. Основной драйвер роста мировой экономики исчерпан / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vestifinance.ru/articles/62402.

2. Desjardins J. Chart: The Largest Companies by Market Cap Over 15 Years. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.visualcapitalist.com/chart-largest-companies-market-cap-15-years.

3. Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В., Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Научный доклад под ред. Н.В. Смородинской. – М.: Институт экономики РАН, 2012. – 45 с., С. 17-19.

4. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты - предприятия - государство. Инновации в действии / Генри Ицковиц; пер. с англ, под ред. А.Ф. Уварова. - Томск : Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. - 238 с.

5. Соловьев В.П. Принципы социализации инновационного фактора экономического развития на основе модели «четырехмерной спирали» (Quadruple Helix) / Материалы Международной научно-практической конференции «Система «наука-технологии-инновации»: методология, опыт, перспективы». - Минск, 1 декабря 2016 г. - С. 19-27.

6. Arnkil R., Jarvensivu A., Koski P., Piirainen T. Exploring Quadruple Helix: Outlining user-oriented innovation models / Final Report on Quadruple Helix Research for the CLIQ project, Working Papers 85/2010. - Tampere: University of Tampere, 2010.

7. Караяннис Э., Григорудис Э. Четырехзвенная спираль инноваций и «умная специализация»: производство знаний и национальная конкурентоспособность / Форсайт. - 2016. - т. 10. - № 1. - С. 31- 43.

8. Сенченко В.В. Соловьев В.П. Потребительские инновации и их роль в развитии экономики / Матеріали XXIII Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті інтеграції України в Європейський науково-інноваційний простір». - Одеса, Україна. - 4 - 5 жовтня 2018 р. - С. 329 – 337.

9. Праузе Г., Тернер Т. Сообщества потребителей — драйверы открытых инноваций / Форсайт. – 2014. - т. 8. - № 1. - С. 24-28.

10. Потребительские инновации — новая парадигма развития. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.obs.ru/article/1874/.

11. Палагін О.В., Сенченко В.В., Соловйов В.П. Віртуальні науково-інноваційні центри як нові організаційно-технологічні системи створення інноваційної продукції / Управлінські інновації. - 2012. - №2. - С. 23-30.

12. Очкова Е. 9 сфер применения виртуальной реальности: размеры рынка и перспективы. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://vc.ru/p/vr-use.

УДК 339.727.22

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

INVESTMENT PROJECTS WITH THE PARTICIPATION OF FOREIGN INVESTORS IN THE INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Соломко Мария Викторовна

младший научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси
Solomko Maria, junior researcher Institute of Economics of NAS of Belarus
e-mail: solomko.mv@gmail.com

Аннотация. В статье определено значение прямых иностранных инвестиций для страны. Представлены основные инвестиционные проекты в промышленности с участием иностранных инвесторов. Сделаны выводы о возможном направлении для улучшения механизма привлечения инвестиций.

Ключевые слова. Прямые иностранные инвестиции, иностранные инвесторы, инвестиционный проект, инвестиционный договор.

Abstract. The value of foreign direct investment for the country is defined in the article. Main investment projects in industry with foreign investors are identified. Conclusions about possible direction for improvement of investment attraction mechanism are made.

Keywords. Foreign direct investment, foreign investors, investment project, investment contract.

Основным источником передовых технологий в мире являются многонациональные корпорации (МНК). Технологии передаются путем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из более развитых в менее развитые страны, что положительно сказывается на технологическом развитии и инновационной деятельности принимающих стран.

Приток ПИИ воздействует на них через каналы финансирования научных исследований и разработок, развитие наукоемких и высокотехнологичных секторов и отраслей, создание инновационных производств, изменение результативности и эффективности научной, научно-технической и инновационной деятельности [1].

В 2018 г. приток ПИИ в Республику Беларусь составил 8,5 млрд долл. США, что на 11,8% больше, чем в 2017 г. (7,6 млрд долл. США). ПИИ на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) за 2018 г. составили 1,6 млрд долл. США – на 31% больше, чем в 2017 г. (1,25 млрд долл. США). Приток ПИИ на чистой основе в промышленность Беларуси в 2018 г. составил 478,8 млн долл. США (29,3% от общего).

По данным отчета ЮНКТАД о мировых инвестициях, доля притока ПИИ на чистой основе в Беларусь в общемировом притоке составляет 0,12% (общий – 1 297 млрд долл. США), а доля в притоке инвестиций в страны с переходной экономикой – 4,68%.

МНК предпочитают осуществлять распространение технологий через свои филиалы, а не внешние формы трансферта (лицензии, субконтракты, стратегические альянсы, продажу оборудования), так как на собственных филиалах легче проконтролировать качество использования технологий, проще обновить технологии в быстро меняющемся мире инноваций [2].

Особые правовые режимы с дополнительным предоставлением льгот инвестору вводятся при реализации инвестиционных проектов в свободных экономических зонах, в Парке высоких технологий, Индустриальном парке, в Юго-Восточном регионе Могилевской области (ЮВР), в Оршанском районе, в средних, малых городских поселениях, сельской местности, а также малому и среднему бизнесу. Основным видом привлечения инвестиций является механизм инвестиционного договора. Данный инструмент позволяет инвестору установить дополнительные гарантии защиты своего капитала и одновременно получить льготные условия и преференции для

реализации инвестиционного проекта, в том числе не установленные законодательными актами [3].

По состоянию на 1 апреля 2018 г. в Республике Беларусь реализовано 703 договора на общую сумму 3,94 млрд долл. США в эквиваленте на дату их заключения. Крупнейшие проекты в рамках инвестиционных договоров реализованы следующими инвесторами:

ОАО БМЗ - УКХ «БМК» – «Организация производства сортового проката со строительством мелкосортно-проволочного стана»;

ОАО «Беларуськалий» – «Промышленная разработка Петриковского месторождения калийных солей со строительством и вводом в эксплуатацию в Гомельской области Горно-обогатительного комплекса»;

ОАО «Смолевичи Бройлер» – «Реконструкция имеющихся и создание новых производственных площадей ОАО «Смолевичи Бройлер»;

Реализуются 378 инвестиционных договоров на общую сумму 19,49 млрд долл. США, инвесторами крупнейших проектов выступают:

ИООО «Славкалий» – «Строительство в Минской области и ввод в эксплуатацию Горно-обогатительного комплекса»;

ОАО «Нафтан» – «Строительство комплекса замедленного коксования»;

ОАО «Белорусский автомобильный завод», СЗАО «Союзавтотехнологии»; СЗАО «БЕЛДЖИ»; Zhejiang Jirun Automobile Co., Ltd (Китай) – «Организация производства по сборке легковых автомобилей»;

ЗАО «Белорусская национальная биотехнологическая корпорация» – «Организация высокотехнологичного агропромышленного производства полного цикла на 2016-2032 гг.» [4].

В настоящее время основными инвестиционными проектами в промышленности с участием иностранных инвесторов являются следующие.

1. В 2011 г. создан завод «БелДжи». СЗАО «БЕЛДЖИ» – белорусско-китайское предприятие, которое выпускает легковые автомобили под маркой Geely. Завод был создан в декабре 2011 г. на основании меморандума о сотрудничестве Минпрома Республики Беларусь и компании Geely (*Geely Automobile Holdings Limited— одна из крупнейших китайских автомобилестроительных компаний*). В марте 2012 г. заключён инвестиционный договор, согласно которому общий объём инвестиций в проект составил 244,9 млн долл. США. В феврале 2013 г. на предприятии был собран первый автомобиль. 17 ноября 2017 г. состоялось торжественное открытие завода мелкоузловой сборки комплектов автомобиля полного цикла. Проектная мощность на первом этапе составит 60 тыс. машин в год. Завод Белджи – CKD завод (мелкоузловая сборка комплектов автомобиля) полного цикла, а именно: сварка, окраска, сборка. Новое предприятие разместилось между Борисовом и другим промышленным городом – Жодино – и занимает площадь 118 га. Новый завод принял в свой штат более 1300 человек. В первой половине 2018 г. уровень локализации был 30%, к концу года она повысилась до 50%. Также планируется увеличить локализацию до 51% для свободного обращения автомобилей на территории государств-членов Таможенного союза. Состав акционеров СЗАО БЕЛДЖИ по состоянию на 2018 г.: ОАО БЕЛАЗ управляющая компания холдинга БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ, Республика Беларусь – 56,23%, Zhejang Jirun Automobile Co. Ltd. Китайская Народная Республика – 35,73%, СЗАО Союзавтотехнологии Совместное предприятие – 3,68%, CITICC International Investment Limited Китайская Народная Республика – 2,82%, ОАО БАТЭ управляющая компания холдинга Автокомпоненты – 1,54%.

2. «Белорусская национальная биотехнологическая корпорация» ведет реализацию проекта «Организация высокотехнологичного агропромышленного производства полного цикла на 2016–2032 годы». Площадка для строительства и обслуживания объектов агропромышленного производства и объектов его инфраструктуры расположена в районе д. Уборки Дукорского сельсовета Пуховичского района Минской области, общей площадью 160,05 га на землях сельскохозяйственного назначения ОАО «Управляющая компания холдинга "Минский моторный завод"». Реализация высокоприоритетного, экспортоориентированного и импортозамещающего инвестиционного проекта производится в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь

от 08.08.2016 г. № 300. Данный проект инициирован закрытым акционерным обществом «Белорусская национальная биотехнологическая корпорация» (ЗАО «БНБК») с целью организации глубокой переработки зерна по современным методам биотехнологии с получением незаменимых аминокислот (лизин, триптофан, треонин) для производства и внесения на местный и экспортный рынки высокопродуктивных, высокотехнологичных, сбалансированных комбикормов и кормовых добавок. В целях реализации данного проекта заключен инвестиционный договор от 04.11.2016 г. № НД-1912 между Республикой Беларусь в лице Минского областного исполнительного комитета и ЗАО «БНБК». Производимая продукция будет использоваться как для собственного производства, так и поставляться на рынки Беларуси, России, Украины, стран ЕС, Китая. Объем инвестиций – 733 млн долл. США. В том числе, «Эксимбанк» Китая выделит кредит на сумму около 630 млн долл. США. Кроме того проект будет финансироваться за счет коммерческого кредита банка Китая на сумму 50 млн долл. США, а также средств акционеров на сумму 35 млн долл. США. Срок окончания строительства – 2020 г.

3. ИООО «Славкалий» вел строительство Нежинского горно-обогатительного комбината на территории Любанского района Минской области на базе Старобинского месторождения калийных солей. В рамках проекта были предусмотрены: горнодобывающий комплекс; обогатительная фабрика; газотурбинная электростанция для собственных нужд; железнодорожная, автодорожная, жилищная и другая инфраструктура. Объем инвестиций – 2000 млн долл. США. Строительство финансировалось инвестором и привлеченным у Банка развития Китая кредитом в размере 1,4 млрд долл. США. Срок окончания строительства – 2018 г.

4. ООО «Белкалий-Мигао» ведет строительство первого в Беларуси завода по производству нитрата калия. Заказчик проекта – ОАО «Беларуськалий». ООО «Белкалий-Мигао» создано в октябре 2017 г. Доля ОАО «Беларуськалий» составляет 49%, китайской «Migao Corporation» – 51%. Объем инвестиций – 130 млн долл. США. Срок окончания строительства – 2024 г.

В китайско-белорусском индустриальном парке «Великий камень» реализуются следующие проекты.

1. Совместное предприятие «МАЗ-Вейчай» ведет реализацию проекта строительства нового моторного завода. Владельцем завода выступит ООО «МАЗ-Вейчай», созданное ОАО «Минский автомобильный завод» («МАЗ-управляющая компания холдинга БЕЛАВТОМАЗ») (30%) и Weichai Power Co., Ltd (70%). Уставный фонд китайская корпорация и МАЗ сформируют в форме прямых инвестиций. Объем инвестиций – 20 млн долл. США. Срок окончания строительства – I квартал 2019 г.

На заводе планируется выпускать дизельные двигатели для грузовиков, автобусов и спецмашин. Проектная мощность – до 20 тыс. моторов в год. Объем производства на первых порах составит 10 тыс. двигателей в год. К 2026 г. предприятие выйдет на полную производственную мощность Предприятие обеспечит потребности не только белорусского автопрома, но и сможет поставлять около 30% продукции на рынки стран СНГ и дальнего зарубежья.

2. Строительство завода ОАО «Зумлион БЕЛ-РУС» по производству дорожно-строительной, строительной, коммунальной и сельскохозяйственной техники. Инвестор проекта – «Zoomlion Heavy Industry Science and Technology Co., Ltd». Объем инвестиций – 45 млн долл. США.

3. Научно-производственное общество с ограниченной ответственностью «Композитные конструкции» (НП ООО «Композитные конструкции») ведет реализацию инвестиционного проекта «Создание научно-производственного предприятия по инжинирингу и выпуску изделий из композиционных материалов». Компания Композитные конструкции была учреждена 4-мя сторонами, среди которых: ООО «Диффенбахер» (занимает 15%), СЗАО «Компания по развитию индустриального парка» (15%), «Белорусский инновационный фонд» (15%), ООО «ЭнерджиЭфишиенсиИнвестЕвразия» (55%). В процессе производства будет использовано оборудование и технологии немецкой компании «Диффенбахер Maschinen- und Anlagenbau GmbH» (SMC, LFT-D, HP-RTM, D-SMC, FiberForge/FiberCon технологии). Объем инвестиций – 220 млн евро. Реализация проекта запланирована на 2018-2022 гг.

4. ООО «Технологии автомобильных пленочных покрытий» планирует реализовать инвестиционный проект по созданию производства автомобильной светотехники с применением технологий

Ланьчжоуской компании высоких технологий «Дачэн» (КНР). Объем инвестиций – 12 млн долл. США. Срок окончания строительства – 2022 г.

5. ИООО «Кроноспан» ведет реализацию проекта строительства двух новых производств в Могилевской и Гродненской областях. В Сморгони уже 5 лет функционирует завод плитных материалов, планируется строительство нового фанерного завода. В СЭЗ «Могилев» строится завод по производству карбамидоформальдегидных смол. Принимается решение о строительстве второго завода в СЭЗ «Могилев», который будет специализироваться на выпуске ориентированно-стружечных плит. Объем инвестиций – 500 млн долл. США. Срок окончания строительства – 2022 г.

Но, несмотря на отдельные случаи инновационных инвестиционных проектов, как таковой масштабной передачи новых технологий в Республику Беларусь не происходит. В большинстве своем в Беларусь приходят технологии на последнем этапе своего жизненного цикла, когда технологические секреты уже переходят в массовое производство и защита объектов интеллектуальной собственности в скором времени будет прекращена. Такие технологии могут продаваться еще как новые, но уже ставшие стандартом в развитых и многих развивающихся странах [2].

Следовательно, для успешного привлечения инвестиций МНК в инновационный сектор национальной экономики необходимо реализовать комплекс по привлечению инвестиций МНК в развитие инновационных и высокотехнологичных секторов. Мировая практика показала, что в случае МНК не всегда меры экономического стимулирования (налоговые, таможенные и другие льготы и преференции) имеют значение в решении приходить в страну или нет, поэтому следует обратить особое внимание на правовую защиту инвесторов. В этих целях необходимо использование передового опыта зарубежных стран, например России – создание специальных инвестиционных контрактов 2.0, в которых делается упор на защиту прав инвесторов и привлечение инвестиций только в высокотехнологичный сектор экономики. Также стоит отслеживать эффективность и корректировать существующие способы стимулирования инвесторов в Беларуси.

Литература

1. Муха, Д. В. Роль прямых инвестиций многонациональных корпораций в развитии научно-технологической и инновационной сферы / Д. В. Муха // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 7 (672). – С. 55–69.

2. Дедков, С. М. Привлечение инвестиций ТНК в высокотехнологичный сектор белорусской экономики: баланс угроз и возможностей / С. М. Дедков // Система «наука–технологии-инновации»: методология, опыт, перспективы: материалы Международной научно-практической конференции, Минск, 20-21 сентября 2018 г. / Под ред. В. В. Гончарова. - Минск: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2018. – С. 27–34.

3. Законодательная база. Национальное агентство инвестиций и приватизации [Электронный ресурс] // https://www.investinbelarus.by/legal-framework/. - Дата доступа: 13.11.2019.

4. Инвестиционный договор с Республикой Беларусь. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] // https://www.economy.gov.by/ru/invest-dogovor-ru/. – Дата доступа: 14.11.2019.

УДК 33:620.92(476)

ОСОБЕННОСТИ СУЩЕСТВУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

FEATURES OF THE EXISTING MECHANISM OF STATE REGULATION OF RENEWABLE ENERGY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Трубицына Елена Владимировна

старший научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Беларуси

Trubitsyna Elena Vladimirovna, Senior Researcher Institute of Economics National Academy of Sciences of Belarus

e-mail: trubicina@economics.basnet.by

Аннотация. В статье рассмотрены особенности существующего механизма государственного регулирования развития возобновляемой энергетики в Республике Беларусь, основными инструментами которого является система тарифов с применением коэффициентов, а также система квотирования. Рассмотрены основные меры по совершенствованию государственной политики в сфере развития и использования ВИЭ.

Ключевые слова. Возобновляемые источники энергии, государственное регулирование, механизм стимулирования использования ВИЭ, тарифное регулирование, система квотирования.

Abstract. The article discusses the features of the existing mechanism of state regulation of the development of renewable energy in the Republic of Belarus, the main tools of which are the tariff system with the applying of coefficients, as well as the quota system. The main measures of improving state policy in the field of development and using of renewable energy are considered.

Keywords. Renewable energy sources, state regulation, mechanism for stimulating the using of renewable energy sources, tariff regulation, quota system.

В настоящее время основными нормативными правовыми актами и программными документами, определяющими государственную политику по развитию возобновляемой энергетики, являются:

– Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030г. одобренная протоколом заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 02.05.2017 № 10 [1], в которой сформулировано в качестве главной цели развития топливно-энергетического комплекса повышение энергетической самостоятельности страны за счет вовлечения в энергобаланс ядерного топлива и возобновляемых источников энергии.

– Концепция энергетической безопасности Республики Беларусь, утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23.12.2015 №1084 [2], определяющая сущность деятельности по обеспечению энергетической безопасности Республики Беларусь и надежности энергоснабжения отраслей экономики и населения за счет максимального использования собственных ресурсов, обеспечения экономически и экологически оправданного использования потенциала местных энергоресурсов.

– Отраслевая Программа развития электроэнергетики на 2016-2020гг., утвержденная Постановлением Министерства энергетики Республики Беларусь от 31.03.2016 № 8 [3], предусматривающая ввод в эксплуатацию 536,6 МВт возобновляемых источников энергии (ВИЭ), что составляет 15,0% от ввода всех запланированных мощностей и производство электроэнергии на конец 2020г. в размере 1,11 млрд кВт ч.

– Комплексный план развития электроэнергетической сферы до 2025г. с учетом ввода Белорусской атомной электростанции, утвержденный Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 01.03.2016 № 169 [4], определяющий комплекс мер по инвестиционным проек-

там, планируемых к реализации до 2025г. и обеспечивающих прирост потребления электрической энергии с 2026г. на уровне 1,6 млрд кВт ч в год. Это позволит улучшить технико-экономические показатели работы белорусской энергосистемы в условиях ввода в эксплуатацию Белорусской атомной электростанции.

Исходя из перечисленных нормативных и программных документов, государственное регулирование развития возобновляемой энергетики включает создание системы финансово-экономических институтов, обеспечивающих экономическую заинтересованность юридических и физических лиц в производстве и потреблении энергии из ВИЭ.

В мировой практике механизм стимулирования и поддержки развития альтернативной энергетики включает следующие эффективные инструменты:

фискальное регулирование – субсидии, дотации, налоговые льготы;

регулирование объемов производства электроэнергии из ВИЭ – система квотирования, тендеры, система сертификации;

государственное финансирование – государственные инвестиции, ссуды, гранты;

тарифное (ценовое) регулирование – фиксированные тарифы, тарифы с надбавкой к рыночной цене;

регулирование доступа к сети – гарантированное подключение к сети, приоритетная покупка электроэнергии из ВИЭ.

В Республике Беларусь механизм стимулирования использования ВИЭ является гибридным. В качестве инструментов данного механизма выступают система тарифов с применением коэффициентов, налоговое регулирование и государственное финансирование, система квотирования.

В соответствии с нормативными правовыми актами, регламентирующими порядок строительства и эксплуатации установок ВИЭ, создание новых, модернизация, реконструкция действующих установок осуществляется в пределах квот на создание соответствующих установок. Под квотами на создание установок по использованию ВИЭ понимается суммарная активная электрическая мощность установок по видам возобновляемых источников энергии на определенный период времени.

Размеры коэффициентов, применяемых при установлении тарифов на электрическую энергию, произведенную из возобновляемых источников энергии и приобретаемую энергоснабжающими организациями, входящими в состав ГПО «Белэнерго» дифференцируются в зависимости от вида ВИЭ, электрической мощности, фактического срока службы оборудования установок на дату их ввода в эксплуатацию, а также иных параметров данных установок. В соответствии с Постановлением Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 03.09.2018 №73 [5] «О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии» размер коэффициентов устанавливается на уровне тарифов на электрическую энергию для промышленных и приравненных к ним потребителей с присоединенной мощностью до 750 кВ А и дифференцируется в зависимости от вида ВИЭ.

Порядок установления и распределения квот на создание установок регулируется Положением о порядке установления и распределения квот на создание установок по использованию возобновляемых источников энергии, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 06.08.2015 № 662 [6].

Квоты устанавливаются на каждые последующие три календарных года с распределением их по годам и видам ВИЭ и подлежат ежегодной корректировке в объемах, необходимых для обеспечения выполнения прогнозных индикаторов энергетической безопасности.

Размер квот устанавливается Республиканской межведомственной комиссией на основании предоставленных Министерством энергетики обосновывающих материалов, содержащих следующие расчеты:

– влияния объемов электрической энергии, производимой в Республике Беларусь из возобновляемых источников энергии юридическими лицами, не входящими в состав ГПО "Белэнерго", и индивидуальными предпринимателями и отпускаемой энергоснабжающим организациям, входящим в состав ГПО "Белэнерго", на суточное регулирование графика производства и

потребления электрической энергии, а также на технико-экономические показатели Белорусской энергетической системы;

– затрат энергоснабжающих организаций, входящих в состав ГПО "Белэнерго", на приобретение электрической энергии, производимой установками юридических лиц, не входящих в состав ГПО "Белэнерго", и индивидуальных предпринимателей;

– объема квот, необходимого для обеспечения выполнения прогнозных индикаторов энергетической безопасности Республики Беларусь, в части производства электрической энергии из ВИЭ.

Расчеты проводятся с учетом фактических объемов покупки электрической энергии от действующих, строящихся, разрешенных и предлагаемых к созданию установок.

Методика определения объема квот, распределения их по видам ВИЭ, утвержденная в установленном порядке, отсутствует. Такая ситуация может привести к перекосу в развитии тех или иных видов ВИЭ.

Положение[6] предусматривает два способа распределения квот: внеконкурсный и конкурсный.

В первую очередь распределяются квоты для внеконкурсных проектов. К таким проектам относится создание установок ВИЭ:

– с международными и инвестиционными договорами Республики Беларусь;

– с финансируемыми за счет внешних государственных займов и внешних займов, привлеченных под гарантии Правительства Республики Беларусь, инвестиционными проектами;

– с одобренными Советом Министров Республики Беларусь проектами международной технической помощи;

– с зарегистрированными Департаментом по гуманитарной деятельности Управления делами Президента Республики Беларусь проектами иностранной безвозмездной помощи.

Механизм определения приоритета в получении квот для внеконкурсных проектов не установлен. Предполагается, что все проекты, соответствующие вышеуказанным требованиям, получают квоты в запрашиваемом объеме. Квоты, оставшиеся невостребованными после распределения среди внеконкурсных проектов, распределяются на конкурсной основе. Механизм ограничений в случае, если внеконкурсные проекты запрашивают больше квот, чем их выделено Комиссией в целом по республике, Положением[6] не предусмотрен.

В рамках конкурса распределение квот осуществляется по критериям, приведенным в таблице 1.

Таблица 1 – Критерии оценки выбора претендентов на право создания установок по использованию возобновляемых источников энергии в рамках выделенных квот

Наименование критериев	Размер коэффициента весомости *j*-го критерия $K_{\text{вес}.j}$	Расчет балла для *j*-го критерия *i*-го претендента
1. Размер предлагаемого коэффициента к тарифам на продажу электрической энергии	0,6	
2. Срок эксплуатации оборудования на момент ввода установки в эксплуатацию, лет	0,2	
3. Участие в суточном графике регулирования выдачи мощности	0,2	принимает участие, $Б_{ij}$ =5, не принимает участие, $Б_{ij}$ =0

Примечания:

1. $Б_{ij}$ - балл для *j*-го критерия *i*-го претендента, $З_{ij}$ - значение *j*-го критерия *i*-го претендента, $З_j$ лучш. - лучшее значение *j*-го критерия (из всех значений *j*-го критерия), *t* - срок эксплуатации оборудования (лет), указанный в заявке претендента.

2. Для каждого конкурсного предложения рассчитывается суммарное количество баллов с учетом коэффициента весомости *j*-го критерия по следующей формуле:

$$Б_{i\ общ.} = \sum Б_{ij} \times K_{вес.\,j},$$

Единственным экономическим критерием оценки выбора претендентов является предлагаемый коэффициент к тарифам на продажу электрической энергии, что стимулирует претендента использовать наиболее эффективное оборудование.

Таким образом, после вступления в силу Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 06.08.2015 № 662 «Об установлении и распределении квот на создание установок по использованию возобновляемых источников энергии», утвердившего «Положение о порядке установления и распределения квот на создание установок по использованию возобновляемых источников энергии» и «Положение о Республиканской межведомственной комиссии по установлению и распределению квот на создание установок по использованию возобновляемых источников энергии», инвестиционная деятельность по строительству генерирующих объектов, использующих возобновляемые источники энергии, в целях продажи электроэнергии с повышающим (стимулирующим) коэффициентом государственным энергетическим сетям республики стала возможна только при условии получения инвестором квот на создание установок, использующих возобновляемые источники энергии.

Положение о квотах было принято в целях:

– упорядочения реализации инвестиционных проектов по строительству установок с использованием возобновляемых источников энергии в Республике Беларусь;

– осуществления строительства установок с использованием возобновляемых источников энергии с применением современного оборудования с высокими технико-экономическими показателями;

– ограничения ввоза на территорию Республики Беларусь и эксплуатации оборудования, ранее находящегося в эксплуатации;

– повышения конкуренции между инвесторами и получения для Республики Беларусь наиболее приемлемых условий по строительству установок по использованию возобновляемых источников энергии;

– снижения финансовой нагрузки на энергоснабжающие организации и реальный сектор экономики;

– урегулирования вопросов распределения квот на строительство установок по использованию возобновляемых источников энергии и очередности строительства данных объектов;

– урегулирования деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по строительству установок с использованием возобновляемых источников энергии;

– повышения привлекательности строительства установок по использованию возобновляемых источников энергии на территориях, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС.

Однако в Положении о квотах четко не определен прозрачный механизм определения количества квот, в том числе с распределением их по различным видам ВИЭ; не учтена необходимость выравнивания ночного провала нагрузки энергосистемы после ввода в эксплуатацию Белорусской атомной электростанции; в Положении о квотах отсутствуют преференции отечественным производителям.

Существующий в настоящее время в Республике Беларусь механизм стимулирования использования ВИЭ не может рассматриваться как универсальный, он совершенствуется с учетом мировых тенденций и существующих реалий развития энергетического комплекса. Указом Президента Республики Беларусь от 24.09.2019 № 357 «О возобновляемых источниках энергии» [7] приняты меры по совершенствованию законодательства в сфере использования возобновляемых источников энергии. Изменения обусловлены мировым развитием технологий использования ВИЭ, повышением эффективности работы применяемого оборудования и снижением его стоимости, а также предстоящим вводом в эксплуатацию Белорусской АЭС. Основные меры по совершенствованию государственной политики в сфере использования ВИЭ приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные меры по совершенствованию государственной политики в сфере использования ВИЭ

Предложения по совершенствованию государственного регулирования в сфере ВИЭ	Обоснование предложения
1. Создание новых, модернизацию, реконструкцию действующих установок ВИЭ осуществлять в пределах распределенных квот с использованием только нового оборудования, с применением стимулирующих коэффициентов к тарифу для этих установок.	Использование нового оборудования обусловлено требованием статьи 6 Закона «О возобновляемых источниках энергии» о содействии созданию и применению эффективных технологий и производству установок по использованию ВИЭ, поддержке развития научно-технической базы и пропаганде научно-технических достижений.
2. Дополнение полномочий Правительства Республики Беларусь возможностью изъятия распределенных квот на создание установок ВИЭ.	В рамках распределенных квот отдельные субъекты хозяйствования не обеспечивают ввод в эксплуатацию установок в срок, указанный при подаче заявок, что отрицательно сказывается на объемах производства энергии из ВИЭ и, тем самым, выполнении соответствующего индикатора Концепции энергетической безопасности.
3. Режимное взаимодействие владельцев установок ВИЭ с энергоснабжающими организациями и привлечение установок ВИЭ (созданных в пределах распределенных квот) к участию в регулировании суточного графика покрытия электрической нагрузки Белорусской энергосистемы.	С вводом в эксплуатацию Белорусской АЭС, работающей с выдачей электроэнергии по ровному графику, значительные объемы электроэнергии, поставляемые от установок ВИЭ, требуют их учета при суточном регулировании. Это обусловливает внедрение на энергоисточниках ГПО «Белэнерго» дополнительных как режимных, так и технических мероприятий.
4. Возможность юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, в собственности (хозяйственном ведении, оперативном управлении) которых находятся установки, права осуществлять передачу электрической энергии через сети энергоснабжающих организаций, входящих в состав ГПО «Белэнерго» с оплатой услуг по передаче и распределению электрической энергии.	Предлагаемая норма позволит закрепить возможность передачи собственниками установок ВИЭ электроэнергии по сетям государственных энергоснабжающих организаций от установок ВИЭ в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь. Данный порядок предусмотрен в Правилах электроснабжения.
5. При превышении заявленных претендентами сроков ввода установок в эксплуатацию приобретение электрической энергии осуществлять на уровне наименьших действующих значений коэффициентов на дату ввода установок в эксплуатацию, но не выше заявленных претендентами размеров в течение 10 лет за вычетом периода превышения сроков ввода установок в эксплуатацию.	В условиях развития технологий, оборудования по использованию ВИЭ и снижению себестоимости производства электроэнергии установками ВИЭ по заключенным ранее инвестиционным договорам продолжают действовать выгодные для инвестора условия по уровню повышающих и стимулирующих коэффициентов, действовавших на дату заключения договора. В таких условиях государственный экономический эффект не сопоставим с выгодой для инвестора.
6. При эксплуатации юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями установок, созданных вне квот, исключительно в це-	В настоящее время имеет место неоднозначное толкование законодательства в части возможности создания юридическими лицами и

Предложения по совершенствованию государственного регулирования в сфере ВИЭ	Обоснование предложения
лях энергетического обеспечения своей хозяйственной деятельности приобретение электрической энергии, произведенной сверх объемов, необходимых для указанных целей, осуществлять с применением коэффициентов, стимулирующих использование ВИЭ.	индивидуальными предпринимателями установок ВИЭ исключительно в целях энергетического обеспечения своей хозяйственной деятельности без необходимости получения в установленном порядке квот на их создание.

Принимаемые меры по совершенствованию государственного регулирования развития возобновляемой энергетики направлены на повышение эффективности использования ВИЭ, снижение финансовой нагрузки на потребителей, более широкое применение новых технологий и сохранение привлекательности инвестиций в данную сферу.

Тем не менее, в республике остаются проблемы нормативного и правового регулирования возобновляемой энергетики. Так как в стране действует система квотирования, для владельцев квот на строительство объектов ВИЭ существуют базовые риски, связанные с реализацией инвестиционных проектов. Причин тому несколько:

– значительные риски подзаконных нормативных документов, связанные с несоблюдением сторонами своих обязательств по сохранению жизнеспособности проекта;

– риски, связанные с избыточностью мощностей, обусловленных вводом АЭС;

– риски, связанные с возможностью существенного изменения законодательства верхнего уровня.

Все эти риски находят свое отражение в стоимости заемных средств, которые владельцы квот привлекают для реализации своего проекта, а также в величине доходности на вкладываемый собственный капитал.

С учетом текущих и перспективных потребностей белорусской энергосистемы можно сделать вывод о том, что достижение максимальной инвестиционной привлекательности в сектор ВИЭ возможно при значительном снижении инвестиционных рисков, неподконтрольных инвестору (валютный риск, риск изменения законодательства и рыночных правил, риск неплатежей по договору покупки электрической энергии, риск перезаключения договора через каждый год и т.д.). Результатом снижения инвестиционных рисков станет сокращение стоимости электрической энергии от энергоносителей всех видов ВИЭ для конечного потребителя.

Для решения указанных вопросов необходима политическая воля и последовательная политика в области возобновляемой энергетики.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030г., одобренная протоколом заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь 02.05.2017г. № 10 // [Электронный ресурс] – URL: http://economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf (дата обращения 04.11.2019).

2. Концепция энергетической безопасности Республики Беларусь утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь 23.12.2015 №1084 // [Электронный ресурс] – URL: http://minenergo.gov.by/wp-content/.pdf (дата обращения 28.10.2019).

3. Отраслевая Программа развития электроэнергетики на 2016-2020гг., утвержденная постановлением Министерства энергетики Республики Беларусь 31.03.2016 № 8 // [Электронный ресурс] – URL: http://minenergo.gov.by/wp-content/.pdf (дата обращения 22.10.2019).

4. Комплексный план развития электроэнергетической сферы до 2025г. с учетом ввода Белорусской атомной электростанции, утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь 01.03.2016 № 169 // [Электронный ресурс] – URL: http://minenergo.gov.by/wp-content/.pdf (дата обращения 12.11.2019).

5. Постановление Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 03 сентября 2018 г. №73 «О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии» // [Электронный ресурс] – URL: http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=W21833460 (дата обращения 04.06.2019).

6. Об установлении и распределении квот на создание установок по использованию возобновляемых источников энергии [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 06 08 2015 № 662 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информации Республики Беларусь – Минск, 2018.

7. О возобновляемых источниках энергии [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь, 24 09 2019, № 357 // Законодательство Республики Беларусь / Нац. правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 26.09.2019, 1/18588, – Минск, 2019.

УДК 330.15

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕСТНЫХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

(Исследование выполнено при поддержке БРФФИ)

ANALYSIS OF PROMISING USES OF LOCAL FUEL AND ENERGY RESOURCES

(The study was supported by BRFFR)

Цедрик Александр Вячеславович

научный сотрудник отдела мониторинга социально-экономического развития ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»

Tsedrik Alexander, researcher of department of Monitoring Social and economic development, Institute of Economis NAS of Belarus

e-mail: aleksander.cedrik.90@mail.ru

Аннотация. В данной статье раскрываются основные направления использования местных топливно-энергетических ресурсов Беларуси и возобновляемых источников энергии. Указан ряд законных актов и Программ, регулирующих данную сферу экономической деятельности. Пояснены стратегические цели использования местных видов топлива Республики Беларусь.

Ключевые слова. Энергетическая зависимость, местные топливно-энергетические ресурсы, возобновляемые источники энергии, использование биомассы, торфяная промышленность, энергоемкость ВВП.

Abstract. This article describes the main directions of the use of local fuel and energy resources of Belarus and a number of renewable energy sources. A number of legal acts and Programs regulating this sphere of economic activity are specified. The strategic objectives of the use of local fuels of the Republic of Belarus are explained.

Keywords. Energy dependence, local fuel and energy resources, renewable energy sources, biomass use, peat industry, energy intensity of GDP.

Одним из вариантов решения проблемы снижения энергетической зависимости Беларуси, повышения энергоэффективности и обеспечения энергобезопасности может стать диверсификация используемых видов топлива путем более интенсивного вовлечения в топливно-энергетический баланс местных топливно-энергетических ресурсов, что является чрезвычайно важным направлением политики в энергетической сфере. В этой связи предусматривается дальнейшее развитие источников на местных и возобновляемых видах топлива, малой энергетики.

Приоритетами развития страны на 2016 – 2020 годы являются повышение конкурентоспособности экономики, обеспечение энергетической безопасности и энергетической независимости за счет повышения энергоэффективности и увеличения использования местных топливно-энергетических ресурсов, в том числе ВИЭ.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь 15 декабря 2016 г. № 466 определены задачи энергетической политики в 2016–2020 годах: снижение энергоемкости валового внутреннего продукта и обеспечение энергетической безопасности страны.

Решение этих задач в 2016–2020 годах намечено осуществлять в рамках выполнения Государственной программы «Энергосбережение» на 2016–2020 годы и Концепции энергетической безопасности Республики Беларусь [1].

Более широкое использование в республике местных топливно-энергетических ресурсов (далее – ТЭР), в том числе возобновляемых источников энергии (далее – ВИЭ), позволит повысить энергетическую безопасность государства, будет способствовать развитию собственных технологий и производству соответствующего оборудования, которые впоследствии можно экспортировать. Кроме того, использование местных ТЭР, как правило, является экологически более безопасным, чем углеродное топливо.

Одним из важнейших факторов энергетической безопасности страны является повышение уровня удовлетворения потребности в энергии за счет собственных энергоресурсов. Повышение энергетической самостоятельности государства должно осуществляться с учетом максимального вовлечения в топливный баланс местных ТЭР и ВИЭ.

В подпрограмме 2 «Развитие использования местных топливно-энергетических ресурсов, в том числе возобновляемых источников энергии» Государственной программы «Энергосбережение» на 2016–2020 годы предусмотрено, в частности, использование биомассы (дрова, отходы древесины, быстрорастущая древесина, отходы растениеводства, в том числе путем производства жидкого и газообразного биотоплива), энергии воды, ветра и солнца, энергии, получаемой из коммунальных отходов, геотермальной энергии. К 2020 году в эксплуатацию будет введено 138 энергоисточников на местных видах топлива.

В настоящее время созданы условия для расширения производства электрической и тепловой энергии из ВИЭ, сформирована долгосрочная политика развития ВИЭ, учитывающая структуру и тенденции изменения прогнозного топливно-энергетического баланса.

Отношения, связанные с использованием ВИЭ для производства электрической энергии и ее потреблением, производством установок по использованию ВИЭ, регулируются Законом Республики Беларусь от 27 декабря 2010 года «О возобновляемых источниках энергии» [2].

Порядок создания новых, модернизации и реконструкции действующих установок по использованию ВИЭ определен Указом Президента Республики Беларусь от 18 мая 2015 г. № 209 «Об использовании возобновляемых источников энергии» и Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 6 августа 2015 г. № 662 «Об установлении и распределении квот на создание установок по использованию возобновляемых источников энергии».

Основными направлениями дальнейшего развития использования местных ТЭР будут являться:

- создание энергоисточников, использующих местные ТЭР (древесное и торфяное топливо, горючие отходы), тепловой мощностью около 680 МВт;
- расширение производства и использования новых видов топлива, получаемых из биомассы, в том числе за счет внедрения технологий газификации биомассы, предполагающих переработку древесных отходов, создания новых производств по изготовлению древесных гранул (пеллет), древесных и смесевых с древесным топливом брикетов, разработки и внедрения новых передовых технологий использования биомассы (использование биомассы для производства бионефти, где одним из ее сырьевых компонентов являются древесные отходы);
- совершенствование инфраструктуры по заготовке и транспортировке древесного топлива со снижением затрат на заготовку, транспортировку и хранение энергетической биомассы, повышение ее эксплуатационных характеристик;

▪ создание в организациях жилищно-коммунального хозяйства мощностей по производству топлива из твердых коммунальных отходов (RDF-топливо) с его использованием на энергоисточниках;

▪ увеличение использования торфяного топлива на цементных заводах;

▪ создание биогазовых установок на очистных сооружениях и полигонах захоронения твердых коммунальных отходов, в сельскохозяйственных организациях, занимающихся производством крупного рогатого скота, свиней и птицы, суммарной электрической мощностью не менее 30 МВт;

▪ увеличение выработки электрической и тепловой энергии за счет использования энергии естественного движения водных потоков, ветра, солнца (рис. 1) [3].

Торфяная промышленность

Отраслевой программой развития организаций торфяной промышленности, входящих в систему Министерства энергетики Республики Беларусь, на 2017 – 2020 годы предусмотрено вовлечение ***в топливно-энергетический баланс республики торфяной топливной продукции*** в объеме порядка 2,924 млн т у.т. Планируется увеличить объем производства топливных брикетов в 2020 году до 1028 тыс. тонн в год.

Реализация перечисленных выше направлений позволит увеличить долю местных ТЭР, в том числе ВИЭ, в валовом потреблении ТЭР. Так, отношение объема производства (добычи) первичной энергии к валовому потреблению ТЭР должно составить 16 процентов к 2020 году; отношение объема производства (добычи) первичной энергии из ВИЭ к валовому потреблению ТЭР – 6 процентов к 2020 году. Планируется снижение энергоемкости ВВП к 2021 году не менее, чем на 2 процента к уровню 2015 года, объем экономии ТЭР в 2016 – 2020 годах – 5 млн т у.т. Валовое потребление ТЭР составит 40,3 млрд т у.т.

Рисунок 1 – Прогнозируемая поставка электрической энергии установками по использованию ВИЭ [4, с.13]

Организациями торфяной промышленности Минэнерго разрабатывается 44 торфяных месторождения. Отведено 17,2 тыс. га площадей торфяных месторождений (0,72 % от общей площади торфяных месторождений) с запасами торфа в количестве 33,2 млн тонн (0,84 % от общих запасов торфа в республике).

Торф является одним из немногочисленных местных топливно-энергетических ресурсов Республики Беларусь. Его доля в общем объеме местных топливно-энергетических ресурсов составляет около 15 процентов. В энергетическом балансе республики доля торфа составляет 2-3 процента. Использование торфа позволяет ежегодно замещать в экономике республики до 590 млн м^3 импортируемого природного газа стоимостью 107,7 млн долл. США. Следует отметить, что, по сравнению с импортируемым природным газом, местное торфяное топливо имеет значи-

тельно меньшую стоимость. Так, в пересчете на 1 т.у.т., торфяные брикеты дешевле природного газа в 2,6 раза, а топливный фрезерный торф — в 4 раза. Кроме этого, производимые из торфа топливные брикеты являются социально значимым продуктом, так как используются в качестве коммунально-бытового топлива на объектах социальной сферы и более чем в 200 тыс. домовладениях небольших городов и сельских населенных пунктов республики. В целом теплом и электроэнергией из торфа обеспечивается около 1 млн жителей нашей страны. Минэнерго проводится постоянная работа по увеличению объемов использования торфа в республике и поиску альтернативных направлений экспортных поставок торфяной продукции [5].

Действующая в республике Национальная программа развития местных и возобновляемых энергоисточников предусматривает:

— использование в энергетических целях древесного топлива и торфа, соломы, коммунальных отходов, стоков и вторичных энергоресурсов для выработки тепловой и электрической энергии;

— внедрение биогазовых, ветроэнергетических и гелиоустановок, тепловых насосов, строительство и восстановление ГЭС.

В ходе реализации программ по увеличению использования местных ТЭР, вторичных энергоресурсов и ВИЭ будет введено в эксплуатацию около 200 энергоисточников на древесном топливе и торфе, 33 ГЭС мощностью 102,1 МВт, 84 биогазовых комплекса, работающих на отходах животноводства и птицеводства, мясопереработки, сточных вод, сахарных заводов.

Ряд пилотных проектов уже реализован. Так, в период 2008-2012 гг. построено 8 биогазовых комплексов суммарной электрической мощностью около 8,3 МВт, в том числе в текущем году – один мощностью 0,6 МВт. В настоящее время запланирован ввод еще 10 биогазовых комплексов суммарной электрической мощностью 11,6 МВт.

Современный энергоисточник мощностью 1,4 МВт по производству электрической и тепловой энергии из биогаза появился в агропромышленном комплексе в деревне Лань в 2012 году. Сейчас объект находится в опытной эксплуатации, проводятся пуско-наладочные работы. Подобные комплексы позволяют вырабатывать электроэнергию из биогаза, получаемого при брожении органических отходов. Причем биогазовые установки не только производят электрическую и тепловую энергию, но и высококачественные удобрения, обеспечивают утилизацию отходов, сокращают выбросы метана в атмосферу.

Технический потенциал *ветровой энергии* оценивается на уровне 1,9 – 2,0 млн т.у.т. При выработке электричества на малых гидроэлектростанциях возможная экономия органического топлива составляет порядка 0,11-0,15 млн т.у.т. Потенциальная энергия при переработке твердых бытовых отходов оценивается в 470 тыс. т.у.т. Естественный годовой прирост древесины 6,6 млн т.у.т. Для сравнения: годовой объем централизованных заготовок дров и отходов – 1 млн т.у.т. [6, с.103].

Развитие собственной энергосырьевой базы на основе экономически обоснованного их использования признается одним из национальных интересов Республики Беларусь в топливно-энергетической сфере. Согласно данным Белстата, потребление МТЭР выросло с 5362 тыс. т.у.т. в 2005 г. до 5665 тыс. т.у.т. в 2017 г.; показатель энергетической самостоятельности достиг в 2017 г. максимального за последние годы уровня – 15,4%. Наряду с геологическим и технологическим обоснованием потенциала месторождений полезных ископаемых и возможностей их извлечения и применения, важным направлением работ по интенсификации включения отечественного минерального сырья в хозяйственный оборот должна стать экономическая оценка состояния этих запасов и целесообразности их разработки.

Проведение стоимостной оценки минерально-сырьевых ресурсов позволит не только взвешенно подойти к вопросам рационального, экономически обоснованного освоения имеющихся месторождений, но и значительно усовершенствовать налоговую политику в части взимания налогов и других платежей за добычу полезных ископаемых [7, с.74].

Вторым приоритетом государственной политики в сфере МСР является повышение эффективности их использования. В последние десятилетия в Беларуси для этого было сделано немало, в особенности в отношении топливно-энергетических ресурсов. Так, энергоемкость ВВП за период 1990–2017 гг. снизилась более чем в 3,5 раза [8]. В 2017–2018 гг. данный показа-

тель, напротив, вырос: на 0,5% в 2017 г. (вследствие роста потребления населением светлых нефтепродуктов, а также увеличения расхода сырья для производства экспортной нетопливной продукции) и на 1,5% в 2018 г. (прежде всего в результате снижения импорта электроэнергии из России и, как следствие, увеличения расхода газа на производство электрической энергии; в то же время экономия ТЭР в целом по республике за счет реализации мероприятий по энергосбережению составила 921,1 тыс. т.у.т.). Тем не менее уже в настоящее время энергоемкость ВВП Беларуси лишь незначительно отличается от значений близких нам по климату государств (Канада, Финляндия).

Достижение такого результата стало возможным благодаря повсеместной реализации мероприятий по энергосбережению, установлению контролируемых плановых показателей по снижению энергоемкости, введению жестких лимитов потребления ТЭР промышленными организациями, усилению материальной ответственности организаций за сверхлимитное потребление, внедрению приборного учета, стимулирования населения к экономии электричества [7, с.75].

Подводя итоги, следует отметить, что стратегическими целями использования ВИЭ и местных видов топлива в Беларуси должны оказаться:

- снижение роста нагрузки на окружающую среду и противодействие климатическим изменениям;
- рациональное использование и снижение роста потребления импортируемых ресурсов;
- сохранение здоровья населения и качества жизни путем замедления роста загрязнения окружающей среды;
- снижение роста затрат на распределение и транспортировку электрической энергии и топлива и возникающих при этом потерь;
- повышение уровня энергетической безопасности и надежности энергоснабжения за счет увеличения уровня диверсификации ресурсов и его децентрализации [6, с.136].

Литература

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь 15 декабря 2016 г. № 466 (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 27.12.2016, 1/16792.

2. Закон Республики Беларусь от 27 декабря 2010 года «О возобновляемых источниках энергии» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 2, 2/1756).

3. Седьмое национальное сообщение Республики Беларусь в соответствии с обязательствами по рамочной конвенции ООН по изменению климата / под общ. ред. Мельнова С.Б. [и др.] – Минск, РУП «БелНИЦ «Экология», 2018. – 328 с.

4. Закревский, В.А. Возобновляемая энергетика – «За» и «Против» / В.А. Закревский // «Энергетическая стратегия», №1 (55) январь февраль 2017. Раздел «Приоритеты» – Минск, 2017 – с. 11 – 13.

5. Беларусь. Факты. Раздел «Энергетика». Режим доступа: https://belarusfacts.by/ru/belarus/economy_business/key_economic/energetics//. Дата доступа: 14.11.2019.

6. Ковалев, М.М. Будущее белорусской энергетики на фоне глобальных трендов : моногр. / М. М. Ковалев, А. С. Кузнецов. – Минск : Изд. центр БГУ, 2018. – 223 с.

7. Цилибина, В.М. Использование минерально-сырьевых ресурсов в Беларуси: состояние и приоритеты / В. Цилибина, П. Пекутько, К. Пилецкий // Наука и инновации. Раздел «Ресурсы Беларуси», №4 (194) – Минск, 2019 – с. 71-75.

8. Энергетический баланс Республики Беларусь: Статистический сборник. – Минск, 2018.

УДК 338.24

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

(Исследование выполнено при поддержке БРФФИ)

TRENDS AND PERSPECTIVE DIRECTIONS OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF BELARUS

(The study was supported by BRFFR)

Шамшур Анастасия Владимировна

аспирант (соискатель), старший научный сотрудник ГНУ Институт экономики НАН Беларуси
Shamshur Anastasiya, graduate student (applicant), senior researcher the Institute of Economics of the NASB
e-mail: Anasol84@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена анализу тенденций высокотехнологичного развития белорусских предприятий и определения наиболее перспективных направлений развития инновационного предпринимательства на основе развивающихся высокотехнологичных производств.

Ключевые слова. Высокотехнологичные предприятия, высокотехнологичная продукция, перспективные направления, инновационное предпринимательство.

Abstract. The article is devoted to the analysis of trends in high-tech development of Belarusian enterprises and determines the most promising directions of development of innovative entrepreneurship on the basis of developing high-tech industries.

Keywords. High-tech enterprises, high technology product, perspective direction, innovative entrepreneurship.

Анализ тенденций развития высокотехнологичных предприятий Республики Беларусь является одним из способов определения наиболее перспективных направлений инновационного развития республики на основе уже сформированных и развивающихся высокотехнологичных производств. Для анализа тенденций в сфере высокотехнологичных производств в Республике Беларусь была сформирована База данных на основе информации о высокотехнологичных предприятиях и их продукции, представленной в Каталогах высокотехнологичных товаров Республики Беларусь за 2012-2018 гг. Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь (далее-Каталоги) [1]. В результате анализа Базы данных высокотехнологичной продукции предприятий Республики Беларусь, были выделены следующие характеристики высокотехнологичных предприятий Беларуси и выпускаемой ими высокотехнологичной продукции.

1. Ежегодное количество высокотехнологичных предприятий, регистрирующих высокотехнологичную продукцию в Республике Беларусь, не стабильно и не имеет динамики постепенного увеличения (рисунок 1).

Ряд высокотехнологичных предприятий представили продукция в Каталогах лишь в один год. Наибольшую активность высокотехнологичные предприятия проявили в 2015г., 2017г., 2018г. – количество предприятий, выпустивших новую высокотехнологичную продукцию насчитывало более 400 единиц.

2. Количество наименований выпускаемой в Республике Беларусь высокотехнологичной продукции ежегодно находится в пределах от 252 до 484 единиц (рисунок 1). Наиболее продуктивными в высокотехнологичной сфере были 2015 г., 2017 г. и 2018 г. В целом, в 2015-2018 гг. высокотехнологичные предприятия были более активны, чем в 2012-2014 гг., поэтому можно говорить о тенденции к наращиванию высокотехнологичной активности, а, следовательно, и инновационного потенциала Республики Беларусь. Всего за период с 2012 г. по 2018 г. высокотех-

нологичными предприятиями Республики Беларусь было зарегистрировано более 2000 наименований высокотехнологичной продукции.

Рисунок 1 – Количество предприятий и выпускаемой ими новой зарегистрированной высокотехнологичной продукции (2012-2018гг.) (составлено автором по [1])

3. Распределение высокотехнологичных предприятий Республики Беларусь и выпускаемой ими продукции по группам товаров сопоставимо: группе с наибольшим количеством предприятий соответствует наибольшее количество высокотехнологичных товаров. Количество групп высокотехнологичных товаров выпускаемых предприятиями Республики Беларусь за исследуемый период увеличилось с трех до семи. Основными (наиболее многочисленными) группами высокотехнологичных товаров в 2018 года являлись:

1) «Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование; их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности» (далее – «Машины, оборудование и механизмы…»). В 2018 году 33,9% наименований высокотехнологичной продукции относилось к этой группе товаров. Производило их 81 предприятие Республики Беларусь.

2) «Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионны, медицинские или хирургические; часы всех видов; музыкальные принадлежности» (далее – «Инструменты и аппараты оптические…»). В 2018 году 32,2% наименований высокотехнологичной продукции относилось к этой группе товаров. Выпускали высокотехнологичные «Инструменты и аппараты оптические…» 72 предприятия Республики Беларусь.

3) «Фармацевтическая продукция» – в 2018 году 22,7% наименований высокотехнологичной продукции относилось к этой товарной группе. Высокотехнологичную фармацевтическую продукцию выпускали 18 предприятий Республики Беларусь

За рассматриваемый период значительно увеличилась доля наименований продукции группы высокотехнологичных товаров «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части» (далее – «Реакторы ядерные…») до 6,2%. В 2018 году высокотехнологичную продукцию этой группы товаров выпускали 18 предприятий Республики Беларусь.

Доля предприятий, выпускающих высокотехнологичные товары четырех перечисленных групп, в 2018 году составила 94,5% от общего числа предприятий производящих высокотехнологическую продукцию в Республике Беларусь и 95% выпускаемой высокотехнологичной продукции в республике.

Продукция, относящаяся к группам «Экстракты дубильные или красильные; таннины и их производные; красители, пигменты и прочие красящие вещества; краски и лаки; шпатлевки и прочие мастики; полиграфическая краска, чернила, тушь» (далее – «Экстракты дубильные или красильные…»), «Прочие химические продукты», «Пластмассы и изделия из них», «Летательные аппараты, космические аппараты и их части» (далее «Летательные аппараты…»), пока немногочисленна как по номенклатуре высокотехнологичных товаров, так и по количеству предприятий их выпускающих (не более 2,5%).

4. Территориальное распределение (по областям) высокотехнологичных предприятий Республики Беларусь не равномерно (рисунок 2). Наибольшая концентрация высокотехнологичных производств отмечается в г. Минске – 63,8% высокотехнологичных предприятий Беларуси.

Рисунок 2 – Распределение высокотехнологичных предприятий по областям Беларуси в 2018г., %

Примечание: составлено автором по [1].

Минская и Витебская области концентрируют по 9,7% высокотехнологичных предприятий республики. Еще 7,6% высокотехнологичных предприятий относятся к Гомельской области. В остальных областях республики находится менее 5% высокотехнологичных предприятий Беларуси (Брестская – 4,9%, Гродненская – 2,7% и Могилевская – 1,6%). Такое географическое распределение высокотехнологичных предприятий Беларуси наблюдается на протяжении всего рассматриваемого периода.

5. Анализ специализации высокотехнологичных предприятий по областям Республики Беларусь показал, что город Минск является лидером не только по доле высокотехнологичных производств Беларуси, но и по номенклатуре выпускаемой высокотехнологичной продукции. С 2012 года высокотехнологичными предприятиями г. Минска было зарегистрировано 574 наиме-

нования продукции относящихся к группе товаров «Инструменты и аппараты оптические…», 517 наименований продукции относящихся к группе товаров «Машины, оборудование и механизмы…», 310 наименований продукции относящихся к группе товаров, «Фармацевтическая продукция» и 113 наименований продукции относящихся к группе товаров «Реакторы ядерные…». Показатели Минской и других областей Беларуси гораздо скромнее.

Среди не столь многочисленных групп высокотехнологичных товаров предприятий г. Минска, можно выделить перспективные направления инновационного развития, имеющие вес в республиканском разрезе. Это две группы: «Прочие химические продукты» и «Летательные аппараты….». Группа высокотехнологичных товаров «Прочие химические продукты» с 2013 г. насчитывает 30 наименований высокотехнологичной продукции, выпущенной предприятиями г. Минска. Это немного для столицы, но в Республике Беларусь именно предприятия г. Минска производят наиболее широкую номенклатуру высокотехнологичных товаров этой группы. Производство высокотехнологичных товаров группы «Летательные аппараты….» уникально для Беларуси – всего одно предприятие республики специализируется на выпуске беспилотных авиационных комплексов, и в последние четыре года ежегодно представляет свою продукцию в Каталогах (9 наименований высокотехнологичной продукции за рассматриваемый период).

Таким образом, перспективными направлениями развития инновационного предпринимательства г. Минска, согласно тенденциям высокотехнологичного развития предприятий в г. Минске, являются: «Машины, оборудование и механизмы…», «Инструменты и аппараты оптические…», «Фармацевтическая продукция», «Реакторы ядерные…». В качестве перспективных направлений инновационного развития в г. Минске могут рассматриваться также направления «Прочие химические продукты», т.к. в Республике Беларусь именно предприятия г. Минска производят наиболее широкую номенклатуру высокотехнологичных товаров этой группы и «Летательные аппараты….» – уникальное для Беларуси производство беспилотных авиационных комплексов.

Высокотехнологичные предприятия Минской области в рассматриваемом периоде специализируются на выпуске высокотехнологичных товаров, относящихся к основным четырем группам: «Инструменты и аппараты оптические…» – 96 наименований высокотехнологичной продукции, «Машины, оборудование и механизмы…» – 89 наименований высокотехнологичной продукции, «Фармацевтическая продукция» – 54 наименования высокотехнологичной продукции. Может оказаться перспективным развитие высокотехнологичных предприятий Минской области, выпускающих продукцию, относящуюся к группе высокотехнологичных товаров «Прочие химические продукты» – 16 наименований высокотехнологичной продукции (второе место в республике по количеству наименований высокотехнологичных товаров после г. Минска).

Таким образом, перспективными направлениями развития инновационного предпринимательства Минской области, выделенными на основе существующих высокотехнологичных производств, являются «Инструменты и аппараты оптические, «Машины, оборудование и механизмы…», «Фармацевтическая продукция», «Прочие химические продукты».

Высокотехнологичные предприятия Витебской области специализируются на выпуске высокотехнологичных товаров, относящихся к группам «Фармацевтическая продукция» – 88 наименований высокотехнологичной продукции за рассматриваемый период, «Инструменты и аппараты оптические…» – 75 наименования высокотехнологичной продукции за рассматриваемый период и «Машины, оборудование и механизмы…» – 45 наименований высокотехнологичной продукции за рассматриваемый период. Номенклатура зарегистрированных новых высокотехнологичных товаров из групп «Прочие химические продукты», «Реакторы ядерные…», «Экстракты дубильные или красильные…» выпускаемых предприятиями Витебской области не столь существенна.

Таким образом, перспективными направлениями развития инновационного предпринимательства Витебской области на основе существующих высокотехнологичных производств явля-

ются «Фармацевтическая продукция», «Инструменты и аппараты оптические…» и «Машины, оборудование и механизмы…».

Высокотехнологичные предприятия Брестской области специализируются на выпуске высокотехнологичных товаров, относящихся к группам «Инструменты и аппараты оптические…» – 43 наименования высокотехнологичной продукции за рассматриваемый период, «Машины, оборудование и механизмы…» – 38 наименований высокотехнологичной продукции за рассматриваемый период. Количество наименований других групп высокотехнологичных товаров, выпускаемых предприятиями Брестской области, либо не велико, либо высокотехнологичная продукция предприятий не ежегодно представлена в Каталогах, что снижает перспективы развития в альтернативных направлениях.

Таким образом, перспективными направлениями развития инновационного предпринимательства Брестской области на основе существующих высокотехнологичных производств являются «Инструменты и аппараты оптические…» и «Машины, оборудование и механизмы…».

Высокотехнологичные предприятия Гомельской области специализируются на выпуске высокотехнологичных товаров, относящихся к группам «Машины, оборудование и механизмы…» – 61 наименование высокотехнологичной продукции за рассматриваемый период. Кроме основной группы товаров, в Гомельской области выпускаются высокотехнологичные товары, относящиеся к пяти группам: «Прочие химические продукты», «Инструменты и аппараты оптические…», «Пластмассы и изделия из них», «Фармацевтическая продукция», «Реакторы ядерные…». В 2018 году ни по одной из этих групп товаров не было выпущено высокотехнологичной продукции более пяти наименований. Не смотря на это, за рассматриваемый период количество наименований высокотехнологичной продукции групп товаров «Инструменты и аппараты оптические…» и «Фармацевтическая продукция» составило 40 и 22 единиц соответственно. Поэтому для Гомельской области эти группы товаров можно считать перспективными с точки зрения дальнейшего формирования основы инновационного развития.

Таким образом, перспективными направлениями развития инновационного предпринимательства Гомельской области на основе существующих высокотехнологичных производств в настоящее время являются «Машины, оборудование и механизмы…».

Основной специализацией высокотехнологичных предприятий Гродненской области является «Машины, оборудование и механизмы…» – 40 наименований высокотехнологичной продукции за рассматриваемый период. Кроме основной группы товаров, в Гродненской области выпускаются высокотехнологичные товары, относящиеся и к другим группам, однако большинство из них не имеют тенденции постоянного выпуска новой высокотехнологичной продукции или количество ее наименований за рассматриваемый период невелико: «Прочие химические продукты» (не выпускаются с 2016г.), «Инструменты и аппараты оптические…» (от 1 до 7 единиц ежегодно), «Пластмассы и изделия из них» (в 2015г., 2017г.,2018г. по одному предприятию представили одно наименование продукции), «Фармацевтическая продукция» (не выпускается с 2016г., хотя в 2012г. являлась лидирующей высокотехнологичной группой товаров в Гродненской области), «Реакторы ядерные…» (только в 2015г. одно предприятие выпустило одно наименование продукции).

Таким образом, перспективными направлениями развития инновационного предпринимательства Гродненской области на основе существующих высокотехнологичных производств являются только «Машины, оборудование и механизмы…».

Для высокотехнологичных предприятий Могилевской области характерно преобладание высокотехнологичных товаров, относящихся к группам «Фармацевтическая продукция – 29 наименований высокотехнологичной продукции с 2012 г. по 2018 г. и «Машины, оборудование и механизмы…» – 15 наименований высокотехнологичной продукции за рассматриваемый период. Высокотехнологичные товары, относящиеся к группам «Прочие химические продукты» и «Пластмассы и изделия из них» присутствуют в Каталогах нерегулярно и в количестве не более пяти наименований. Поэтому эти категории высокотехнологичных товаров Могилевской области не относятся к перспективным направлениям с точки зрения развития инновационного предпринимательства.

Таким образом, в Могилевской области перспективными направлениями развития инновационного предпринимательства на основе существующих высокотехнологичных производств являются «Фармацевтическая продукция», «Машины, оборудование и механизмы…».

Из анализа тенденций в сфере высокотехнологичных производств в Республике Беларусь на основе информации о зарегистрированных высокотехнологичных товарах, предоставленной в Каталогах высокотехнологичных товаров Республики Беларусь за 2012-2018 гг. Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, можно сделать вывод, что высокотехнологичная сфера в Республике Беларусь развивается по четырем основным направлениям: 1) «Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; часы всех видов; музыкальные принадлежности», 2) «Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование; их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности», 3) «Фармацевтическая продукция», 4) «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части». На их долю в 2018г. приходилось 94,5% всех высокотехнологичных предприятий в Республике Беларусь и 95% выпускаемой в Беларуси высокотехнологичной продукции.

Распределение высокотехнологичных предприятий по территории республики неравномерно. Это предопределяет разнонаправленность перспективных направлений развития инновационного предпринимательства в Республике Беларусь по областям. Наиболее высокотехнологичными являются г. Минск, Минская и Витебская области. Тенденция к повышению высокотехнологичного развития прослеживается в Гомельской и Брестской областях. Значительно отстают в разработке и производстве высоких технологий Гродненская и Могилевская области.

В сфере высокотехнологичных производств в Республики Беларусь сформировалась база для дальнейшего инновационного развития предпринимательства по нескольким направлениям. Наиболее перспективными направлениями инновационного развития на основе существующих высокотехнологичных производств являются: 1) «Инструменты и аппараты оптические…» – наибольшее развитие получили в г. Минске, Минской, Витебской и Брестской областях. При этом лидирующие позиции среди других групп высокотехнологичных товаров данная группа занимает в г. Минске, Минской и Брестской областях; 2) «Машины, оборудование и механизмы…» – наибольшее развитие получили в г. Минске, Минской, Гомельской, Гродненской и Витебской областях, при этом, лидирующие позиции среди других групп высокотехнологичных товаров данная группа занимает Гомельской и Гродненской областях; 3) «Фармацевтическая продукция» – наибольшее развитие получила в г. Минске, Витебской, Минской и Могилевской областях, при этом лидирующие позиции среди других групп высокотехнологичных товаров данная группа занимает в Витебской и Могилевской областях, 4) «Прочие химические продукты» – имеют потенциал для дальнейшего инновационного развития в г. Минске и Минской области; 5) «Летательные аппараты…» – уникальное для Беларуси производство в г. Минске.

Реализация имеющегося потенциала инновационного развития на основе сформировавшихся направлений высокотехнологичного развития и перспективных высокотехнологичных производств Республики Беларусь будет способствовать качественному росту национальной экономики, формированию ее инновационной составляющей и повышению конкурентоспособности экспортируемой продукции на внешних рынках.

Литература

1. Каталоги высокотехнологичных товаров Республики Беларусь 2012-2018гг. [Электронный ресурс]: Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belisa.org.by/ru/izd/Catalog_issued/ – Дата доступа: 28.02.2019

УДК 339.138

АРОМАМАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА
AROMAMARKETING AS AN INNOVATIVE MARKETING TOOL

Шерстнева Ольга Михайловна

старший преподаватель кафедры «Экономическая теория и маркетинг», УО «Витебский государственный технологический университет», магистр экономических наук

Николаева Юлия Николаевна

старший преподаватель кафедры «Экономическая теория и маркетинг», УО «Витебский государственный технологический университет»

Sherstneva Olga Mikhailovna, senior lecturer of the Department «Economic theory and marketing», Vitebsk state technological University, master of Economics

e-mail: olga_sherstneva@mail.ru

Nikolaeva Julia Nikolaevna, senior lecturer of the Department «Economic theory and marketing», Vitebsk state technological University

e-mail: nikyul20@gmail.com

Аннотация. В статье раскрыта особенность аромамаркетинга как маркетингового инструмента увеличения продаж и роста лояльности потребителей. Определено, что аромамаркетинг как перспективный и наиболее актуальный метод маркетинговых коммуникаций будет способствовать формированию эмоционального воздействия на потребителей и достижению значительных конкурентных преимуществ в розничной торговле наряду с ценой, качеством и популярностью торговой марки.

Ключевые слова. Аромамаркетинг, инновационные методы, целевой сегмент, маркетинговые инструменты.

Abstract. The article reveals the peculiarity of aroma marketing as a marketing tool to increase sales and increase customer loyalty. It is determined that aroma marketing as a promising and most relevant method of marketing communications will contribute to the formation of emotional impact on consumers and achieve significant competitive advantages in retail along with the price, quality and popularity of the brand.

Keywords. Aroma marketing, innovative methods, target segment, marketing tools.

В настоящее время в Республике Беларусь аромамаркетинг как направление не получил широкого распространения, хотя в мировой практике использование систем ароматизации торговых помещений является неотъемлемым элементом маркетинга. В эпоху бурного развития розничной торговли в Республике Беларусь и обострения конкуренции внутри отрасли, грамотный аромамаркетинг может стать действенным средством в борьбе за лояльность покупателей и инновационным методом обеспечения стимулирования сбыта.

В условиях рыночной экономики маркетинг является способом деятельности предпринимателей и специфическим подходом к хозяйствованию. Современный маркетинг – это особая отрасль экономической науки, которая занимается решением проблем рационализации процессов производства и сбыта путем разработки соответствующего инструментария. Понимая значительную роль маркетинговой деятельности предприниматели все больше внимания уделяют ее развитию.

Все больше различных предприятий, как производителей, так и посредников, прибегают к различным средствам стимулирования продаж своих товаров. В профессиональной литературе как разновидность методов стимулирования сбыта выделяют сенсорные формы коммуникаций.

Оптимальное использование сенсорных форм имеет в разы большую эффективность, по сравнению с уже привычными визуальными и звуковыми формами, потому что сенсорные ассоциативные манипуляции наименее очевидны и осознаваемы. Сенсорные инструменты делятся

на аромамаркетинговые приемы и тактильно-маркетинговые приемы. Аромамаркетинг является новым способом привлечения клиентов. Аромамаркетинг – это целенаправленная ароматизация воздуха для стимулирования продаж и положительного влияния на клиента.

Вопросом современных проемов стимулирования сбыта посвящены исследования таких зарубежных ученых, как А. Дейан, П. Схолдер Эллен, Дж. Болт, А. Стрикленд, Е. Кофлан и др. [2, 3].

За последние годы некоторые средства стимулирования продаж, в том числе аромамаркетинг, получили признание как самостоятельные инструменты продвижения товаров. Однако, несмотря на общую изученность проблемы, аромамаркетинг требует более детального рассмотрения.

Доказано, что конкретные запахи обладают способностью вызывать определенные эмоции. Поэтому, можно влиять на психику людей, используя аромат. В частности, американский психиатр А. Хирш установил, что определенные запахи вызывают конкретные действия и поведение человека. Был проведен эксперимент: в некоторых магазинах распылили специальную эссенцию и продажи товаров там увеличились [1].

В 1998 году университетом Падерборна (Германия) было проведено исследование влияния аромата на поведение покупателей. Сначала, путем опроса избирался приятный аромат, который соответствовал профилю того или иного магазина. В течение определенного периода времени данный аромат распылялся в помещении магазина. После чего специалисты института проанализировали поведение и ощущения клиентов магазина до и после ароматизации. В результате были получены следующие данные: ассортимент показался клиентам на 47 % привлекательнее, персонал – на 39-59 % компетентнее и приветливее; чистота и свежесть в магазине выше на 27 %; концентрация увеличилась на 18 %; готовность клиента осуществить покупку выросла на 15 %; продолжительность пребывания клиентов в магазине увеличилась на 14 %; было отмечено увеличение оборота на 6 % [4].

Исследования показывают, что благодаря ароматизации воздуха можно увеличить объем продаж магазина на 10-15 %.

На современном этапе торговые центры строят вместе с пекарней. Это связано с тем, что запах свежеиспеченного хлеба вызывает аппетит, и покупатель набирает больше продуктов. Специалисты разрабатывают оптимальные запахи для магазинов различного профиля. В продуктовых магазинах увеличению объема продаж способствует свежий запах, в магазинах одежды – запахи ванили, лаванды, мяты и лимона. Увеличению продаж в магазинах кожаных товаров способствует запах кожи. Он позволяет эффективно продавать даже товары из кожзаменителей.

Несмотря на то, что аромамаркетинг развивается на рынке нашей страны уже достаточно долго, не все ретейлеры и представители смежных видов бизнеса хорошо знакомы с его особенностями и инструментами.

Аромамаркетинг – это специальный маркетинговый инструмент, который предполагает целенаправленную ароматизацию воздуха в помещении с целью стимулирования продаж и положительного влияния на потребителей [2].

Обоняние является наиболее эффективным способом познания человеком окружающего мира, потому что он прямо передает сигналы в ту часть мозга, что отвечает за наши эмоции. Информация, получаемая органами обоняния человека, влияет на принятие того или иного решения. Данную особенность ароматизации можно и нужно использовать в маркетинговых коммуникациях с целью увеличения продаж товаров и услуг. По статистике, приведенной немецкими учеными, время пребывания покупателей в ароматизированных магазинах увеличивается на 16 %, а продажи растут на 15 %. Похожие данные представляет американская Служба маркетинга запахов: в магазинах, где совершили ароматизацию торгового помещения с помощью аромата хвои и мандаринов во время предновогодних распродаж, объем продаж вырос на 22%. Кроме этого, в ароматизированных ресторанах средний чек был также на 30 % больше. Компания "Jacobs" осуществила ароматизацию улиц перед кофейнями, и количество посетителей возросло на 80-150%. Немецкая компания «Schwarzkopf&Henkel» использовала четыре аромата средств по уходу за телом Fa. Рост продаж составил почти 330% во время проведения акции и 157 % спустя две недели после ее завершения, рыночная доля представленных продуктов выросла с 12 до 14% [3].

Комментируя подобные результаты, нужно отметить, что если торговая точка использует аро-

мамаркетинг, покупатель дольше задержится в ней и тем больше вероятность увеличения покупки. Потребителю нравится, когда в магазине приятно пахнет, и он на уровне подсознания захочет вернуться сюда снова и снова.

Ссылаясь на исследования, можно сказать, что ароматизация воздуха и помещений в магазинах:

- увеличивают продажи и рост доходности магазина;
- способствуют привлечению клиентов и их удержанию в торговом зале магазина, за столом ресторана;
- надолго запоминаются покупателями и формируют положительные ассоциации; вызывают положительные эмоции у работников торговой точки, влияя на качество их работы;
- являются частью бренда розничного торговца;
- улучшают удовлетворенность покупателей;
- запахи могут снимать стресс и улучшать настроение.

Алгоритм влияния на потребителей с помощью аромамаркетинга имеет такой вид:

«Запах → Эмоции → Образы → Ассоциации → Настроение → Поведение → Покупка».

Главным отличием аромамаркетинга от других видов маркетинговых коммуникаций является возможность ощутить клиентом органолептическими органами преимущества товара, услуги, корпоративного имиджа [4].

Выбор аромата для той или иной цели – это больше искусство, чем наука, потому что точных критериев выбора не существует. Необходимо учитывать традиции в регионе, характеристики целевой аудитории, особенности рекламного носителя: хотят донести аромат через сувенир, через печатную продукцию или через воздух.

Несмотря на то, что рынок аромамаркетинга относительно молод, на нем уже прошла определенная сегментация: выделились компании-лидеры, отказавшиеся от аэрозолей и других неэффективных средств, и работают с современными технологиями. Такие компании стремятся выделиться среди конкурентов, подчеркнуть стиль, имидж и статус заведения, создать праздничную атмосферу для покупателей, акцентировать внимание на определенный сегмент товаров, стимулировать импульсные покупки, нейтрализовать неприятные запахи и тому подобное. Есть компании, которые разрабатывают свой собственный оригинальный аромат.

Проблемными вопросами аромамаркетинга, требующими дальнейшего исследования, являются разработка оборудования и ароматических компонентов и учет индивидуальных особенностей восприятия того или иного аромата.

Специалисты по аромамаркетингу предлагают такие услуги: ароматизацию воздуха с целью привлечения клиентов и создание приятной атмосферы; аромамерчандайзинг, то есть акцентирование внимания клиента с помощью аромата на отдельных позициях; аромадизайн офисов, помещений для переговоров и презентаций; ароматизированную рекламную продукцию.

Наряду с этими мероприятиями по применению аромамаркетинга можно предлагать разработку и внедрение аромалоготипа компании или торговой марки, выработка и продажа ароматизированных сувениров, распространение пробников ароматов определенного магазина. Также можно предлагать распространение ароматизированных сертификатов на подарки, которые можно получить в том или ином магазине. Это будет способствовать формированию стереотипного поведения, связанного с посещением магазина и переживанием в то время положительных эмоций, которые будут ассоциироваться с ароматом.

Не все покупатели положительно относятся к ароматам в торговом зале. Исследования показали, что многие потребители считают запахи введением в заблуждение. В американской прессе неоднократно появлялись сообщения об ароматизаторах, которые способствовали значительному увеличению продаж, заставляя покупателей терять контроль над собой и тратить значительные суммы средств. Это вызвало ряд серьезных скандалов и судебных исков, и как следствие, использование таких ароматических средств было приравнено к мошенничеству. Решение руководства магазина о «применение запахов» может привести, во-первых, к серьезным и неоправданным расходов; во-вторых, – к нежелательным последствиям.

Поддержание благоприятной атмосферы в торговом зале и создание ароматических эффектов возможным только при применении грамотно упорядоченной системы вентиляции и кондициониро-

вания.

Использовать запахи в магазинах одежды и модных аксессуаров следует очень осторожно, ведь известно, что к разным стилям подходят различные ароматы. У отдельных людей могут возникнуть негативные ассоциации, связаны с определенным запахом. В магазинах парфюмерии также необходимо дать покупателям возможность сконцентрироваться на выбираемых ароматах, не перебивая их оттенки общим запахом, что существует в зале, даже пусть и приятным. Традиционные праздничные запахи пирогов, ванили, елки и шишек поднимают настроение всех покупателей в дни предновогодней гонки за подарками.

В настоящее время аромамаркетинг используется в следующих сферах для **ароматизации бизнеса**:

— Рестораны, клубы, кафе.

— Офисы организаций (банки, агентства недвижимости, консалтинговые конторы, receptions (приемные), VIP-залы, прочее).

— Магазины любой специализации. Супермаркеты. Бутики.

— Спорт - и фитнес-центры, сауны, салоны красоты и SPA-салоны.

— Кинотеатры, развлекательные центры.

— Клиники, медицинские учреждения.

— Гостиницы и туристический бизнес.

— Транспорт и автомобильная индустрия (автосалоны, вагоны, салоны самолетов, метро и т.п.).

— Художественные галереи, музеи, дизайнерские и арт-студии.

— Казино, залы игровых автоматов.

— Промо-акции, вечеринки.

Научно доказано, что умелое применение аромамаркетинга обеспечивает торговым компаниям столь необходимые конкурентные преимущества. Современные покупатели привередливы, и аромат для них играет далеко не последнюю роль.

В Республике Беларусь перспективность развития рынка обеспечивают на данном этапе только крупные торговые центры.

Таким образом, «аромамаркетинг» – это нематериальный метод стимулирования сбыта, в основе которого лежит влияние на эмоциональное состояние человека с помощью ароматизаторов и ароматизации воздуха природного и искусственного происхождения. Западных опыт свидетельствует о том, что пройдя этап конкуренции по цене, белорусские предприниматели придут к выводу о необходимости внедрения новых способов повышения эффективности продаж и удержания клиентов, в том числе и с помощью аромамаркетинга.

Литература

1. Николаева Ю. Н. Теории потребительского поведения/ Материалы докладов 52-й международной научно-технической конференции преподавателей и студентов / УО «ВГТУ». - 2019. С. 241-243

2. Шерстнева О.М. Инновационные методы маркетинга / Материалы докладов 50-й международной научно-технической конференции преподавателей и студентов, посвященной году науки: в 2-х томах / УО «ВГТУ». - 2017. С. 217-220

3. Линдстром М. BRAND Sense. Чувство БРЕНДА. Воздействие на пять органов чувств для создания выдающихся брэндов / М. Линдстром. – М.: – Эскмо, 2006. – 272 с

4. Структура мотивации потребителей. AIDA [Электронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.advesti.ru/publish/psiholog/200405_struktur. / Дата доступа: 10.11.2019

УДК 330.101

МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ К ШОКОВЫМ ВОЗДЕЙСТВИЯМ

MECHANISMS FOR ENSURING THE RESILIENCE OF THE ECONOMY TO SHOCK INFLUENCES

Шкуропадская Диана Борисовна

аспирант кафедры экономической теории и конкурентной политики
Киевского национального торгово-экономического университета
Shkuropadskaya Diana Borisovna,
Post-graduate student of the Department of Economic Theory and Competition
Policy of the Kyiv National University of Trade and Economics
e-mail: diana.2412y@gmail.com

Аннотация. Рассмотрены концептуальные подходы к определению сущности понятия устойчивость экономики. Определены перечень компенсационных механизмов в сфере устойчивости экономики Беларуси и их функциональная роль. Установлены условия для построения эффективного компенсационного механизма обеспечения устойчивости экономики.

Ключевые слова. Устойчивость экономики, национальная экономика, компенсационный механизм обеспечения устойчивости, шоковые воздействия, фонды денежных средств, материальные резервы.

Abstract. The conceptual approaches to determining the essence of the concept of economic resilience are considered. The list of compensation mechanisms in the sphere of resilience of the Belarusian economy and their functional role are determined. The conditions are established for constructing an effective compensation mechanism to ensure the resilience of the economy.

Keywords. Resilience of the economy, national economy, the compensation mechanism for ensuring the resilience, the shock of the impact, cash funds, material reserves.

В условиях международной интеграции и процессов глобализации национальные экономики становятся более открытыми, что приводит к росту их уязвимости к шоковым воздействиям. Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. привел к наиболее серьезному экономическому спаду в истории мировой экономики. Однако, не все страны одинаково пережили экономический спад и процесс посткризисного восстановления. Этот дифференцированный опыт поднимает важные вопросы, почему некоторые страны и регионы оказываются более устойчивыми к экономическим потрясениям, чем другие, и что влияет на уровень устойчивости национальной экономики.

На современном этапе в Беларуси продолжаются трансформационные процессы, направленные на развитие рыночной экономики, что обусловливает необходимость активной регулирующей роли государства. В условиях действия шоковых воздействий и скорости распространения кризисных явлений в мировом экономическом пространстве возникает необходимость исследования проблематики механизмов обеспечения устойчивости национальной экономики.

Теория устойчивости экономических систем достаточно развита в общем виде и представлена работами таких ученых, как М. Райх, К. Фостер, Э. Хилл, Л. Бригульо, А. Роуз, А. Климашенок, А. Козачек, А. Бойко, С. Козловский. Также ведущие мировые финансовые организации занимаются исследованием направлений обеспечения устойчивости экономики: Европейская комиссия, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирный банк, Мировой институт экономических исследований в области развития (Университет Организации Объединенных Наций), Администрация экономического развития (агентство Министерства торговли США), Национальная ассоциация округов США.

Несмотря на значительное количество научных исследований, до настоящего времени не сформировалось единого подхода к определению сущности устойчивости экономики. В то же время, на основе анализа различных концептуальных точек зрения можно выявить особенности этого понятия. Концептуальные подходы к определению сущности понятия «устойчивость экономики» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Концептуальные подходы к определению сущности понятия «устойчивость экономики»

№	Организация	Определение понятия «устойчивость экономики»
1	Европейская комиссия	Определяется способностью экономики избежать или выдержать шоковое воздействие и быстро восстановиться, увеличивая валовой внутренний продукт (ВВП) на потенциальный докризисный уровень [1].
2	Организация экономического сотрудничества и развития	Способность системы уменьшать уязвимость к шоковым воздействиям, противодействовать им и быстро восстанавливаться [2].
3	Всемирный банк	Способность страны приспосабливаться к трудностям, неблагоприятным воздействиям или внешним шокам, а также реагировать на них и устранять [3].
4	Мировой институт экономических исследований в области развития (Университет Организации Объединенных Наций)	Обусловленная политикой способность экономики противостоять и восстанавливаться от последствий потрясений [4].
5	Администрация экономического развития (агентство Министерства торговли США)	Способность региона противостоять и быстро восстанавливаться после шокового воздействия или вообще избежать его [5].
6	Национальная ассоциация округов США	Способность системы предусмотреть, адаптироваться и использовать условия, которые изменяются, в собственных интересах [6].

Учитывая приведенные выше определения, устойчивость экономики предлагается рассматривать как свойство экономической системы национального уровня избегать, выдерживать и восстанавливаться после шоковых воздействий, обеспечивая поддержку своих параметров, свойств и функций. Обеспечение устойчивости экономики является непрерывным и многогранным процессом, который требует привлечения значительного объема ресурсов и финансовых инвестиций.

Устойчивость национальной экономики зависит от влияния шоковых воздействий, которые имеют такие существенные признаки: во-первых, чрезвычайный раздражитель, проявлением которого в экономической сфере является внезапное изменение условий хозяйствования, вызывает прыжки в динамике одного или нескольких экономических показателей, во-вторых, он вызывает дестабилизацию развития определенного экономического объекта (предприятия, рынка, отдельного региона или сектора экономики или экономической системы в целом). В зависимости от масштабов последствий шоковых воздействий их можно разделить на локальные, когда нарушается развитие определенного предприятия, рынка, сектора или региона, и макроэкономические - следствием которых является дестабилизация развития отдельных стран, определенной совокупности стран или мировой экономики в целом.

Устойчивая национальная экономика должна предусмотреть появление шоковых воздействий, оценить их влияние на ее параметры, и построить адаптивный потенциал. Шоковые воздействия могут влиять на национальную экономику в трех направлениях:

- спады или другие значимые события в национальной или международной экономике, которые влияют на спрос товаров и потребительские расходы;

- спады в отдельных отраслях и секторах, составляют важнейшую составляющую национальной экономики;

- другие внешние шоки (физические или техногенные катастрофы, последствия изменения климата и т.д.).

Для повышения уровня устойчивости экономики государственным органам власти необходимо разработать систему компенсационных механизмов ее обеспечения. В широком смысле механизм обеспечения устойчивости экономики определяют как систему организационных, экономических и правовых мер по предотвращению шоковым воздействиям и экономическим угрозам и, состоящую из следующих элементов:

- объективный и всесторонний мониторинг состояния экономики и общества с целью выявления, прогнозирования и предупреждения шоковых воздействий в экономике;

- разработка системы социально-экономических показателей и пороговых значений, несоблюдение которых приводит к экономической нестабильности;

- деятельность государства по выявлению, предупреждению и преодолению проявлений внутренних и внешних угроз в экономике.

Стоит отметить, что «компенсационные механизмы обеспечения устойчивости национальной экономики» трактуются как совокупность организационных форм экономических отношений, обеспечивающих формирование и использование фондов денежных средств и материальных резервов для предотвращения и минимизации негативных последствий финансовых, продовольственных, техногенно-экологических, социально-демографических, технологических воздействий на национальную экономику [7]. В таблице 2 приведены основные составляющие компенсационного механизма обеспечения устойчивости экономики Беларуси.

Таблица 2 – Основные составляющие компенсационного механизма обеспечения устойчивости экономики Беларуси

Название	**Правовая основа**	Бюджетный кодекс Республики Беларусь от 16.07.2008 г. N 412-З [8].
1. Резервный фонд Президента Республики Беларусь	**Ответственные**	Президент Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь.
	Направления	Расходование средств осуществляется на основании решений Президента Республики Беларусь.
	Источники	Не может превышать 1% доходов республиканского бюджета.
2. Резервный фонд Правительства Республики Беларусь	**Правовая основа**	Бюджетный кодекс Республики Беларусь от 16.07.2008 г. N 412-З.
	Ответственные	Правительство Республики Беларусь (Министерство финансов).
	Направления	Расходуются на предупреждение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и на финансирование бюджетных обязательств, которые не были учтены при утверждении соответствующих бюджетов или были предусмотрены в недостаточных суммах.
	Источники	Не может превышать 2% собственных доходов республиканского бюджета без учета доходов государственных целевых бюджетных фондов.
3. Фонд социальной защиты населения	**Правовая основа**	Положение о Фонде социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, указ президента от 16.01.2009 №40 [9].
	Ответственные	Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь.

	Направления	Финансирует расходы на выплату трудовых и профессиональных пенсий, пособий в установленных законодательством случаях, мероприятия по обеспечению занятости населения.
	Источники	Обязательные страховые взносы и взносы на профессиональное пенсионное страхование.
4. Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц	**Правовая основа**	Закон Республики Беларусь «О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц» от 8.07.2008 №369-З [10].
	Ответственные	Агенство, Национальный банк республики Беларусь.
	Направления	Выплачивает физическим лицам возмещение банковских вкладов (депозитов), выполняет по решению Национального банка функции временной администрации по управлению банком.
	Источники	Первоначальные денежные взносы Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка в размерах, определенных законодательными актами; обязательные взносы банков.
5. Фонд обязательных резервов	**Правовая основа**	Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000 № 441-З [11].
	Ответственные	Национальный банк Республики Беларусь.
	Направления	Покрытие убытков по валютным кредитам.
	Источники	4% от привлеченных средств в национальной валюте и 11% от привлеченных средств в валюте.
6. Международные резервные активы	**Правовая основа**	Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000 № 441-З.
	Ответственные	Национальный банк Республики Беларусь.
	Направления	Внешние финансовые активы Республики Беларусь, признанные мировым сообществом как международные и предназначенные для международных расчетов.
	Источники	Резервы в конвертируемых иностранных валютах, резервная позиция в МВФ, СПЗ, монетарное золото, другие активы в иностранной валюте или средства на счетах за рубежом, ценные бумаги, выпущенные нерезидентами, и любые другие резервные активы при условии обеспечения их надежности и ликвидности.

Таким образом, устойчивость белорусской экономики к негативным воздействиям пока обеспечивается функционированием таких фондов денежных средств и материальных резервов, как:

- Резервный фонд Президента Республики Беларусь, средства которого выделяются на поддержку талантливой молодежи и на другие, не предусмотренные бюджетом расходы;
- Резервный фонд Правительства Республики Беларусь, средства которого расходуются на проведение аварийно-восстановительных работ по ликвидации последствий стихийных бедствий, иных чрезвычайных ситуаций и на финансирование других непредвиденных расходов;
- Фонд социальной защиты населения, который осуществляет выплаты государственных пенсий, пособий, обеспечивает финансирование расходов на санаторно-курортное лечение и оздоровление населения;
- Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц, который обеспечивает защиту прав и законных интересов вкладчиков банков, укрепление до-

вера к банковской системе Беларуси, стимулирование привлечения средств в банковскую систему, обеспечение эффективной процедуры выведения неплатежеспособных банков с рынка и ликвидации банков;

- Фонд обязательных резервов, посредством котрого производится регулирование денежного обращения в соответствии с целями и задачами денежно-кредитной политики Республики Беларусь, а также страхуются ликвидность и платежеспособность банка;

- Международные резервные активы, достаточный объем которых способствует стабильному развитию экономики, соответствующему уровню доверия к национальной денежной единице.

Экономика Белоруси развивается в условиях перманентных негативных воздействий, смягчение последствий которых происходит благодаря существующим компенсационным механизмам. Вместе с тем, такие механизмы не характеризуются достаточной эффективностью в формировании и использовании ресурсов.

В настоящие время в Беларуси компенсационные механизмы обеспечения устойчивости экономики находятся на стадии развития. Для повышения эффективности компенсационных механизмов обеспечения устойчивости белорусской экономики следует придерживаться следующих условий:

- содействие росту национальных сбережений и экономическому развитию страны;

- повышение активности гражданского общества и ответственности граждан за собственное благополучие;

- законодательно-организационная согласованность в процессе формирования бюджетных расходов и расходов государственных фондов и резервов;

- установление рационального соотношения между централизованными и децентрализованными финансовыми ресурсами.

Эффективно построенная система компенсационных механизмов обеспечения устойчивости будет способствовать стабильности экономики на всех этапах развития.

Литература

1. Economic resilience in EMU. European Commission. Directorate general economic and financial affairs. Brussels, 2017. 13 p. URL: https://www.consilium.europa.eu/media/23535/eurogroup-15-september-item1-com-note-economic-resilience-in-emu.pdf

2. OECD economic policy paper. Strengthening economic resilience: insights from the post-1970 record of severe recessions and financial crises. Paris, 2016. 30 p.

3. Economic resilience: definition and measurement (English). Policy Research working paper. Washington, DC: World Bank Group, 2014. URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/350411468149 663792 /Economic-resilience-definition-and-measurement

4. United nations university UNU-WIDER. Economic Vulnerability and Resilience. Concepts and Measurements. URL: https://www.wider.unu.edu/ publication/ economic-vulnerability-and-resilience

5. Economic Development Administration. Ceds content guidelines. content. Economic Resilience. URL: https://www.eda.gov/ceds/content/economic-resilience.htm

6. Center for Economic Development Research. What is Economic Resilience? January 9, 2017. URL: http://cedr.gatech.edu/what-is-economic-resilience/

7. Бойко А. В. Устойчивость национальной экономики в условиях глобализации: Автореф. дис. на получение наук. степени доктора экономических наук: 08.00.03 - экономика и управление национальным хозяйством. Киев, 2015. 40 с.

8. Бюджетный кодекс Республики Беларусь от 16.07.2008 г. N 412-З. URL: http://etalonline.by/document/?regnum=Hk0800412

9. Положение о Фонде социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, указ президента от 16.01.2009 №40. URL: http://etalonline.by/document/?regnum=Hk0800412

10. Закон Республики Беларусь «О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц» от 8.07.2008 №369-З. URL:

11. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000 № 441-З. URL: http://etalonline.by/document/?regnum=HK0000441

УДК 65.014.1

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГАМИ: СОЗДАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА

THE MODERN TRENDS IN THE GOVERNANCE OF THE HOLDING ENTITIES: THE ESTABLISHMENT OF CENTER FOR THE CORPORATE GOVERNANCE

Юшко Ксения Юрьевна

магистр экономики, независимый директор холдинга «Белресурсы»
Kseniya Yushko, Msc. in Economics, Independent Director at the Board of Directors of holding entity "Belresursy"
e-mail: k.youshko@gmail.com

Аннотация. В статье анализируются особенности управления холдингом и обосновывается целесообразность создания корпоративного центра. Предложена организационная структура управляющей компании с учетом наличия корпоративного центра и рекомендации по его составу в контексте применения стратегически ориентированной системы корпоративного управления. Рассмотрены недостатки матричной структуры управления, неизбежно возникающей при создании корпоративного центра. Внесены предложения по созданию корпоративных центров в белорусских холдингах.

Ключевые слова. Корпоративное управление, холдинг, организационная структура управляющей компании, корпоративный центр, дочерняя компания, матричная структура управления, диверсифицированный холдинг.

Annotation: The article analyses the perculiarities of the governance of the holding entities and its group companies as well as it justifies the practicability of the establishment of center for the corporate governance in the holding entity. There is presented a recoomended organisational chart of parent company with included corporate governance center therein. There are also provided the recommendations on the structure of the corporate governance center with consideration of overall strategies corporate governance system of the whole holding. There are observed disadvantages of entities' matrix structure governance, which generally results from the process of corporate governance center establihment. There are also presented the recommendations on the establishment and the forms of their integration into the Belarus holding entities.

Key words. Corporate governance, holding entity, organisational structure of managing company, center for corporate governance, subsidiary, matrix governance structure, diversified holding entity.

В современной экономике все большую роль играют интегрированные корпоративные структуры**,** в роли которых чаще всего выступают холдинги. Международная практика показывает, что ведение бизнеса в рамках холдинга позволяет компаниям расширить сферу деятельности, найти новые рынки, оптимизировать финансовые потоки компании – то есть, повысить эффективность бизнеса.

В Республике Беларусь порядка 800 компаний объединены в холдинги, наиболее крупный холдинг включает в себя 24 юридических лица, наиболее мелкий – 2 юридических лица. Типовой холдинг в Республике Беларусь – это, как правило, 6 –7 организаций. Холдинговые структуры в Беларуси создаются в промышленности, строительстве, фармацевтической индустрии, военно-промышленном и агропромышленном комплексах. Из общего числа холдингов 65% приходится на холдинги с участием государства. В целом в Беларуси примерно 70% собственности принадлежит государству, 30% – частному бизнесу. Такая структура не всегда поз-

воляет экономике иметь эффективные процессы: обеспечивать высокое качество управления, привлекать иностранные инвестиции, внедрять новые технологии.

В последнее время в публичном пространстве прозвучало несколько критичных и конструктивных заявлении со стороны международных экспертов в отношении прироста рисков, влияющих на стабильность макроэкономической ситуации в Республике Беларусь. Например, при обсуждении сценариев развития экономики Беларуси в рамках проекта «ВВП-100», Глава представительства Всемирного банка Алекс Кремер отметил, что наша страна подобна семье, которая тратит больше, чем зарабатывает. Это происходит из-за непродуктивной работы, в первую очередь, из-за ситуации с государственными предприятиями. А. Кремер подчеркнул, что сейчас страна находится на 2-м этапе последствий дисбаланса: в состоянии уязвимости к образовавшейся задолженности. И выразил надежду, что на 3-й стадии – финансового кризиса из-за проблем во взаимоотношениях с кредиторами – Беларусь никогда не окажется. Представитель Всемирного банка считает, что необходимо принимать кардинальные решения о судьбе госпредприятий. Выход – в изменении подхода: надо тратить меньше, а зарабатывать больше. А. Кремер отметил, что решение проблемы – далеко не всегда приватизация либо закрытие компаний. На предприятиях необходимо пересматривать подходы к управлению, выстраивая структурированный приносящий доход бизнес, использующий адекватный объем заемных ресурсов [1, С.21].

На основе информации из открытых источников автором проанализирована долговая нагрузка 13 промышленных холдингов, подотчетных Министерству промышленности (рис.1). На рисунке 1 отражены взаимоотношения между выручкой холдингов и накопленной суммой долговых обязательств, которая отражает способность в погашении данных долгов в краткосрочной перспективе от оперативной деятельности предприятий или холдинга в целом.

Рисунок 1 – Соотношение обязательств к выручке промышленных холдингов

Примечание – разработка автора на основе данных открытых источников.

Учитывая, что большинство предприятий не составляет свою отчетность по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), не всегда представляется возможным рассчитать показатель EBITDA, в связи с чем долговая нагрузка анализировалась по показателю соотношение обязательств холдингов к их выручке на конец 2017 и 2018 годов. Средняя долговая нагрузка на анализируемых предприятиях за 2018 год составила 0,98 годовой выручки. Учитывая среднюю рентабельность реализованной продукции 9,5% в 2018 году [2], долговые обязательства в среднем в 10 раз превышали операционную прибыль холдингов. Два холдинга продемонстрировали долговую нагрузку более 1,5 к годовой выручке, что свидетельствует об избыточной долговой нагрузке. Данные компании либо испытывают операционные трудности, либо

в силу ряда причин привлекли избыточное заемное финансирование, что с высокой вероятностью свидетельствует о необходимости реструктуризировать кредитные портфели и менять стратегию холдингов и дочерних компаний, входящих в них.

Создание холдингов в Республике Беларусь началось с 2010 года после принятия 28 декабря 2009 года Указа Президента Республики Беларусь № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» (далее – Указ). Основной целью холдингизации в Беларуси являлось повышение эффективности управления активами, которые принадлежат государству. Предполагалось, что переход к новым структурам даст возможность для дальнейшего увеличения объемов продаж, сокращения операционных издержек, а также станет инструментом повышения устойчивости компаний, адаптации их работы к внешним условиям и повышения управляемости.

На сегодня структура управления в холдингах довольно единообразна, она состоит из управляющей и дочерних компаний. Планировалось, что первая будет обеспечивать стратегическое управление и координацию работы последних на основании участия в их акционерном капитале. На основании такой модели планировалось достигнуть профессионального подхода в управлении и реализации стратегии всего холдингового образования. В Указе определено, что управляющая компания выступает от имени участников холдинга в отношениях, связанных с созданием и деятельностью холдинга, проводит согласованную финансовую, инвестиционную и производственную политику, разрабатывает стратегии и планы перспективного развития холдинга. Она вправе формировать централизованный фонд, за счет отчислений от прибыли участников холдинга. Средства этого фонда направляются на финансирование капитальных вложений производственного назначения, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ, программ по энергосбережению и мероприятий по внедрению новых энергоэффективных технологий, оборудования, погашение кредитов банков, бюджетных ссуд и займов, полученных и использованных участниками холдинга на эти цели.

Вместе с тем, в созданных холдингах функциями управляющих компаний были наделены компании, являющиеся производственными единицами, как правило достаточно крупными. В организационных структурах этих компаний не произошло никаких серьезных изменений, предназначенных для управления интегрированной группой. Персонал остался прежним с прежними функциями, дополненными лишь необходимостью выполнять минимальные требования Указа и время от времени отчитываться по валовым показателям холдинга. Главным лицом холдинга остается генеральный директор управляющей компании, который в большей мере занимается оперативным управлением производственным направлением бизнес-единицы, наделенной функциями управляющей компании. Управление холдингом реализуется по остаточному принципу. Также наблюдается нехватка профессиональных менеджеров с актуальным опытом, способных внедрять современные системы управления интегрированными структурами.

До объединения в холдинги каждое предприятие было обособленной бизнес-единицей со своей учетной, финансовой, маркетинговой, производственной политикой. С созданием холдингов – прочных связей с другими бизнес-единицами налажено не было. Также в состав многих холдингов с государственным участием были включены убыточные предприятия с целью улучшения их позиций. В результате, более успешные предприятия стали нести финансовые потери по оказанию менее успешным участникам финансовой поддержки. Так многие холдинги являются диверсифицированными, а синергетические эффекты от их создания слабые. Говорить о расформировании холдингов и выделении отдельных предприятий пока не приходиться, поэтому необходимо применение современных эффективных систем управления интегрированными структурами.

Наиболее распространенным вариантом реструктуризации, направленной на формирование прозрачных интегрированных структур, является создание **корпоративного центра**. Корпоративный центр создается для управления группой компаний и определяет ее эффективность как единого организма. Важно понимать, что главной задачей корпоративного центра является не осуществление контрольных функций, а установление взаимосвязи между дочерними компаниями с целью реализации совместных проектов, обмена технологиями, компетенциями для получения конкурентных преимуществ. Одной из важных задач корпоративного центра также является централизация привлечения финансовых ресурсов, работа с банками, перераспределение ресурсов внутри холдин-

га, в том числе с использованием централизованного фонда. Не секрет, что важное преимущество холдинга в возможности привлекать финансирование на более выгодных условия, чем для бизнес-единиц под отдельные проекты.

Особенно остро стоит проблема управления диверсифицированными холдингами с большим количеством компаний различных по профилю деятельности. В таких холдингах возникает множество вопросов, связанных с тем, как определить направления и степень оптимального контроля деятельности компаний холдинга. В диверсифицированных холдингах корпоративному центру сложнее найти пути создания конкурентных преимуществ группы, чем в горизонтально интегрированных. В последних схожесть дочерних компаний создает предпосылки для централизации основных и вспомогательных функций.

Необходимо понимать, что управляющая компания – это еще не корпоративный центр. Совет директоров управляющей компании должен принять решение о создании корпоративного центра, необходимо определить его задачи, функции, организационную структуру, нанять профессиональных менеджеров, четко понимающих свою роль. На рисунке 2 представлена организационная структура материнской компании холдинга, одновременно ведущей операционную деятельность и выполняющей роль управляющей компании.

Рисунок 2 – Организационная структура управляющей компании холдинга, одновременно ведущей операционную деятельность

Примечание – разработка автора.

Состав корпоративного центра формируется в зависимости от специфики и размера холдинга. В состав корпоративного центра могут входить директора либо другие представители руководства дочерних компаний, руководители функциональных блоков корпоративного центра. Все зависит от модели корпоративного центра и его функций. Включение в состав правления корпоративного центра руководителей дочерних компаний целесообразно с точки зрения их участия в выработке управленческих решений, в том числе в отношении дочерних компаний.

Возглавляет корпоративный центр генеральный директор или председатель совета директоров материнской компании – в зависимости от распределения полномочий в конкретном объ-

единении. Председатель совета директоров может входить в корпоративный центр, не возглавляя его. Включение в состав корпоративного центра членов совета директоров обосновано с учетом активно обсуждаемой в настоящее время и поддерживаемой автором теория стратегически ориентированной системы корпоративного управления. В рамках данного подхода формируется концепция эффективных советов директоров, согласно которой совет директоров – не просто орган, обладающий определенной структурой, а выполняющий существенные функции. Деятельность совета директоров должна быть смещена с вопросов контроля и подотчетности менеджмента в сторону отработки механизмов продуктивного обсуждения новых будущих решений, стратегий и политик компаний [3, С.39]. Стратегически ориентированная система исходит из активного вовлечения совета директоров в процесс выработки корпоративных стратегий. В данном процессе исключительное значение приобретает само участие членов совета директоров, состоящее в анализе, аргументации и взвешенном обсуждении стратегических решений. Не имея возможности включиться на этих этапах, члены совета не могут выступать и полноценными контролерами уже выработанных и предлагаемых им для утверждения стратегий.

Перед построением эффективной системы управления в холдинге в большинстве случаев необходимо изменение организационной структуры управляющей компании и холдинга в целом. Создание корпоративного центра неизбежно приводит к возникновению матричной структуры – сотрудники дочерних компаний оказываются в двойном подчинении руководителя компании и руководителя функции в корпоративном центре (рис. 3). Финансовый директор дочерней компании, к примеру, подчиняется руководству компании и работает в рамках политик и задач, определенных финансовым директором холдинга. Чем больше функций у корпоративного центра, тем в более жесткой регламентации нуждается матричная структура, чтобы избежать бессистемных запросов со стороны корпоративного центра.

Решения корпоративного центра носят рекомендательный характер для каждой дочерней компании холдинга. Вместе с тем, они реализовываются посредством системы корпоративного управления: решений совета директоров холдинга (материнской компании) и последующего принятия соответствующих решений органами управления дочерних компаний, которое обеспечивается наличием влияния материнской компании в них.

Рисунок 3 – Матричная структура управления в холдинге

Примечание – разработка автора на основе [4, С. 268].

Проблемы матричной структуры чаще возникают из-за личных качеств руководителей корпоративного центра. Иногда они неуважительно относятся к директорам дочерних компаний, несмотря на то, что созданием продукта занимаются именно бизнес-единицы. Для налаживания отношений с дочерними компаниями целесообразно создание специального управления по взаимодействию с дочерними компаниями. В его функции входит обработка запросов корпоративного центра, их анализ и коммуникации с дочерними компаниями. Со временем управление, накопив достаточно данных, на многие запросы сможет отвечать без участия дочерних обществ. Руководителям и сотрудникам дочерних компаний также необходимо понимать, что сопротивляться матричной структуре нет смысла, гораздо правильнее учиться работать в ней.

При рассмотрении опыта российских корпораций, которые имеют немного более длинную историю в управлении интегрированными структурами, наиболее частые конфликты между корпоративным центром и дочерними компаниями возникают из-за отсутствия распределения функций между ними. Это, как правило, приводит к бессистемному вмешательству корпоративного центра в работу дочерних компаний, дублированию функций и отсутствию ответственности за принимаемые решения. Большинство корпоративных центров в российских компаниях склонны к всеобъемлющему контролю над дочерними компаниями и предпочитают держать под своим контролем как можно большее количество процессов дочерних компаний. Вместе с тем, данные корпоративные центры, как правило, не несут ответственности за затраты холдинга на реализацию такой модели управления.

Международной консалтинговой компанией KPMG в 2008 году было проведено исследование «Роль корпоративного центра в российских холдингах» [5], согласно которому, задачу усиления роли корпоративного центра в управлении дочерними компаниями ставили перед собой 53% респондентов, и лишь 15% отметили необходимость сокращения контрольных функций. В западных холдингах, напротив, наблюдается тенденция к разукрупнению корпоративных центров и передаче значительной части полномочий дочерним компаниям, полагая, что жесткий контроль над дочерними организациями понижает эффективность их работы за счет снижения автономности, оперативности и демотивации руководства дочерних компаний. В практике западных холдингов уже несколько десятилетий у большинства менеджеров доминирует мнение, что жесткие контрольно-аналитические функции корпоративных центров имеют все меньше смысла в эпоху быстро изменяющихся технологий и рынков, а информационные технологии и аутсорсинг сделали функции централизованной поддержки излишними.

Подводя итог, отметим, что частично функции корпоративного центра для холдингов Республики Беларусь определены, но даже с учетом законодательных формулировок роль корпоративного центра и степень централизации функций в нем может быть различной. Пользуясь актуальным зарубежным опытом, можно сделать вывод, что при выборе модели корпоративного центра в диверсифицированных холдингах и механизма его взаимодействия с дочерними компаниями целесообразно двигаться в сторону сохранения автономности дочерних компаний. Очевидно, что расширение контрольных функций неизбежно приведет к увеличению бюрократизации в интегрированной структуре. Целесообразно иметь корпоративный центр, формирующий правильные стратегические цели, политики и стандарты, четкие немногочисленные контрольные показатели, эффективную систему мотивации. Наличие продуктивно действующего корпоративного центра в холдинге также даст возможность на централизованной основе решать вопросы привлечения финансирования и управлять долговой нагрузкой предприятий и холдинга в целом, перераспределять материальные и интеллектуальные ресурсы, внедрять новые современные технологии и инновации. Для примера можно привести опыт государственной корпорации Республики Казахстан «Самрук-Казына», применяющей современные системы управления интегрированными структурами. Для проведения внутреннего IT-аудита в бизнес-единицах была создана команда профессионалов на уровне холдинга, осуществляющая свои функции во всех компаниях по единой методологии.

Эффективное управления холдингами в результате даст возможность профессионально решать вопросы, связанные с рисками макроэкономической стабильности экономики Республики Беларусь, и найдет отражение в макроэкономических показателях страны.

Литература

1. Снежина, А. Тратим больше, чем зарабатываем/ А.Снежина// Директор. – 2019. – №9(249). – С. 20-21.
2. Рентабельность реализованной продукции в Беларуси за 2018 год составила 9,5% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belta.by/economics/view/rentabelnost-realizovannoj-produktsii-v-belarusi-za-2018-god-sostavila-95-336649-2019/. – Дата доступа: 19.11.2019.
3. Ивашковская, И. В. Моделирование стоимостью компании. Стратегическая ответственность совета директоров: монография/ И.В. Ивашковская. – Москва. ИНФРА-М, 2018. – 430 с.
4. Лейкин, Д. Корпоративный центр: Основы управления холдингом / Д. Лейкин. – М.: Альпина Паблишерз, 2017. - 312 с.
5. Роль корпоративного центра в российских холдингах: результаты исследования / KPMG. – Электронный журнал, 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступ: http://www.kpmg.ru/russian/supl/ publications/ surveys / R 12. pdf. – Дата доступа: 07.03.2018.

УДК 338. 48

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В ОРШАНСКОМ РАЙОНЕ

SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN ORSHA DISTRICT

Янкевич Елена Михайловна

аспирант кафедры экономики и управления туристической индустрии Белорусского государственного экономического университета

Yankevich Elena Mikhailovna, graduate student of the Department of Economics and Management of the Tourism Industry of the Belarusian State Economic University

e-mail: Yankevich_em@mail.ru

Аннотация. Проведен анализ основных социально-экономических показателей развития Оршанского района. Исследованы показатели деятельности туристическо-рекреационного комплекса, обозначены проблемы и предложены направления развития туризма.

Ключевые слова: социально-экономические условия, туристические ресурсы, индустрия туризма, показатели развития региона.

Abstract. The analysis of the main socio-economic indicators of the development of the Orsha district. The indicators of the activity of the tourist and recreational complex are investigated, the problems are identified and the directions of tourism development are proposed.

Keywords. Socio-economic conditions, tourism resources, tourism industry, regional development indicators.

Туризм может развиваться при наличии таких важных составляющих как туристические ресурсы, капитал, кадровый потенциал и технологии. Наиболее значимым элементом являются туристические ресурсы, которые используются с различными целями: оздоровительной, спортивной, познавательной и т.д.

Выделяют несколько типов туристическо-рекреационных ресурсов – это природные, историко-культурные, социально-экономические.

Согласно ст. 6 Закона Республики Беларусь «О туризме» рациональное использование туристических ресурсов является одной из целей и приоритетным направлениями государственного регулирования в сфере туризма - поддержка и развитие туристической индустрии, международного въездного и внутреннего туризма [1, С.6].

Важной составляющей развития региона является его экономический рост. Согласно Указу Президента Республики Беларусь «О развитии Оршанского района Витебской области» от

31.12.2018 г. № 506, предусмотрено ускорение развития района, повышение доходов населения, обеспечение закрепления молодежи в районе, создание комфортных и безопасных условий для жизни граждан на основе эффективного использования конкурентных преимуществ, накопления компетенций и потенциала этих населенных пунктов [2, С.12]. Подпрограмма «Индустрия туризма», предусмотренная в рамках реализации Указа, позволит внести свой вклад в устойчивое экономическое развитие г.Орши, тем самым сбалансировать доходную часть бюджета, что в результате приведет к возможности расширения инфраструктуры.

Орша является региональным туристическим центром Оршанско-Копысской культурно-туристской зоны. Учитывая географическое положение и состояние туристической инфраструктуры, в настоящее время Оршанский район играет транзитную роль в программах туров ведущих белорусских туроператоров [2, С.12].

Поскольку Оршанский район является частью Витебской области, следует проанализировать основные показатели ее развития. В Витебской области было занято в экономике в 2018 г. 490,3 тыс.чел., причем в сфере услуг занято 287,6 тыс.чел.(58,7%), а в сфере производства – 202,7 тыс. чел. (41,3%). Индекс промышленного производства в регионе снизился на 1,7п.п. и составил в 2018 г. 102,9%. В структуре организаций по формам собственности по объему промышленного производства преобладают организации частной формы собственности – 83,2% и смешанной с долей государства – 68,1%. Размер инвестиций области в основной капитал в 2018 г. увеличился на 17,3 млн руб. и составил 231,8 млнруб. Использование производственных мощностей, касающихся и Оршанского района, например, по производству льна и мясной продукции составляет всего лишь 74,5 % и 64,7% соответственно, что дает возможность резервам роста. Грузоперевозки автомобильным транспортом в 2018г. уменьшились на 56,3 тысячи тонн и составили 928,8 тыс. тонн, также уменьшились перевозки пассажиров автомобильным транспортом. В Оршанском районе за 2018 г. занятое население составляло 62,8 тыс.чел., в 2017 г. уменьшилось на 0,5 тыс.чел., или 12,8% к итогу по Витебской области (это второе место после занятости в г.Витебске) [6, С.13,93, 95, 276].

Проанализируем социально-экономические показатели Оршанского района Витебской области, характеризующие его развитие (табл.1).

Таблица 1 – Динамика основных показателей развития Оршанского района по состоянию январь-сентябрь 2018-2019 гг.

Показатели	Январь-сент, 2018г.	Январь- сент, 2019г.	Абс. прир.	Темп роста,%
Численность населения, чел.	155 309	153 972	-1337,0	99,1
Численность населения, занят.в экономике	62 486	62 082	-404,0	99,4
Количество трудоустроенных граждан на вновь создан.раб.места	384	469	85,0	122,1
Численность безработных, зарегистр. в органах занятости, чел.	402	292	-110,0	72,6
Уровень, зарегистрированной безработицы в % к численности рабочей силы	0,6	0,5	-0,1 п.п.	-
Производство сельхоз. прод., % к предыдущ.пер	91,4	107,8	16,4п.п	-
Объем промышленного про-ва, млнруб	554,0	614,4	60,4	110,9
Индексы инвестиций в основной капитал, %	80,0	173,7	93,7 п.п.	-
Ввод в эксплуатацию жилых домов, кв.м общей площади	12255	18507	6252,0	151,0
- в сельских насел. пунктах	2080	5375	3295,0	258,4
Розничный товарооборот, в % к соответствующему периоду предыдущего года	104,1	102,0	-2,1 п.п.	-
Товарооборот общественного питания, %	102,8	106,1	3,3 п.п	-

Источник: составлено автором на основании статистических данных [3, С. 81-82].

Как показывают данные таблицы 1, Оршанский район по многим показателям имеет положительную динамику развития. За период январь-сентябрь 2019 г. по сравнению с тем же пе-

риодом 2018 г. увеличены объемы промышленного производства на 10,9%, сельскохозяйственной продукции на 16,4 п.п. Наблюдается прирост инвестиций в основной капитал на 93,7 п.п., на 51,1% больше введено в эксплуатацию жилых домов, а в сельской местности в 2,5 раза. Однако, демографические показатели ухудшились: численность населения, занятого в экономике уменьшилась на 0,6%. При этом, численность безработных сократилась на 27,4%, увеличился показатель трудоустроенных граждан на вновь созданные рабочие места на 22,1%. В 2018 г. по отношению к 2017 г. количество безработных, зарегистрированных в органах по труду, уменьшилось на 182 чел. (509-327 чел.), уровень зарегистрированной безработицы на конец 2018 г. составил 0,5%. Следует отметить, что розничный товарооборот и организаций общественного питания возрастает, т.е. у населения имеется возможность посещать данные объекты.

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата увеличилась за данный период на 103,4 руб. и составила в сентябре 2019 г. 866,3 руб., в 96,3% к областному уровню, к республиканскому 78,2% (1108,5руб.). Реальная заработная плата в Оршанском районе уменьшилась на 6,5 п.п. и составила 107,3% к периоду прошлого года.

Снижение реальной заработной платы может быть обусловлено результатами деятельности организаций Оршанского района. Как показывают статистические данные, за 2018 г. по сравнению с 2017г. рентабельность продаж организаций уменьшилась и составила 5,5% (в 2017 г. 8,2%). Чистая прибыль за аналогичный период снизилась до 15,3 млрд руб. (в 2017г. – 37,3 млрд руб.). Заметно увеличился экспорт товаров на 6,4 млн долл. США в 2018 г. по отношению к 2017 г. и составил 129,6 млрд долл. США. Ухудшилась ситуация в отношении экспорта услуг, данный показатель за 2018г. составил 22,1 млн долл. США и снизился на 2,7 млн долл. США (2017г.- 24,8 млн долл. США). В 2018 г. число организаций составило 1000 ед. (17 ед. к 2017 г.), в том числе микроорганизаций – 885 ед., малых организаций – 115 ед. Рентабельность продаж товаров и услуг Оршанского района в 2018г. составила 8,5% (в 2017 г. – 10,2%). Удельный вес убыточных организаций в общем числе организаций Оршанского района в 2018 г. составил 13,4% и уменьшился на 3,1 п.п. по сравнению с 2017 г.

Анализ основных показателей развития Оршанского района указывает на наличие резервов роста туристических услуг, роста количества малых и микроорганизаций, численности занятого населения, и как следствие это приведет к увеличению заработной платы населения региона. В ВРП Витебской области по виду экономической деятельности «творчество, спорт, развлечение и отдых» за 1 полугодие 2019г. составляет 54,8 млн руб. или 1,2% к ВРП. В январе-августе 2019 г. индекс производительности труда по ВРП составил в сопоставимых ценах 99,3% к уровню января-августа 2018 г., темп роста реальной заработной платы – 106,9% [4].

Исследуя туристическо-рекреационный комплекс, проведем анализ численности организованных туристов в Витебской области и Оршанском районе за 2017-2018гг. по данным таблиц 2-3.

Таблица 2 – Анализ состава и структура численности организованных туристов и экскурсантов по видам туристических услуг в Витебской области за 2017 - 2018 гг.

Вид туризма	2017 г.		2018 г.		Отклонение по структуре	Абсолютный прирост(+,-)	
	тыс.чел.	%	тыс.чел.	%	п.п.	тыс.чел.	%
Въездной туризм	37,3	19,8	37,6	19,0	-0,8	+0,3	100,8
Выездной туризм	48,8	25,9	63,8	32,2	+6,3	+15,0	130,7
Внутренний туризм	102,2	54,3	96,5	48,8	-5,5	-5,7	94,4
Всего	188,3	100	197,9	100	-	9,6	105,1

Источник: собственная разработка на основе статистических данных [6, С.29-30].

По результатам анализа численности туристов по видам туристических услуг в Витебской области за период 2017-2018гг. можно отметить, что их численность увеличилась на

9,6 тыс. чел. По-прежнему преобладает выездной вид туризма на 30,7 %. Наблюдается тенденция снижения численности внутреннего туризма.

Анализ состава и структуры численности организованных туристов и экскурсантов по видам туристических услуг в Оршанском районе отражен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ состава и структуры численности организованных туристов и экскурсантов по видам туристических услуг в Оршанском районе за 2017 - 2018 гг.

Вид туризма	2017 г.		2018 г.		Отклонение по структуре	Абсолютный прирост(+,-)	
	чел.	%	чел.	%	п.п.	чел.	%
Въездной туризм	5 410	35,8	4 661	28,8	-7	-749	86,2
Выездной туризм	2807	18,6	3 877	23,9	+5,3	1070	138,1
Внутрен-ний туризм	6 910	45,6	7 650	47,3	+1,7	740	110,7
Всего	15 127	100	16 188	100	-	1061	107,0

Источник: составлено по данным Главного статистического управления Витебской области

Согласно данным таблицы 3, численность всех организованных туристов и экскурсантов в Оршанском районе в 2018 г. по отношению к 2017 г. возросла на 1061 чел. По внутренней структуре увеличены потоки выездного туризма на 138,1% или на 1070 чел., и внутреннего – на 110,7%. Однако, отрицательным моментом для территории Оршанского района является факт снижения на 13,8% или на 749 чел. въезжающих туристов.

Проведем анализ численности туристов, обслуженных организациями Республики Беларусь, Витебской области и Оршанского района за 2017-2018 гг. в таблице 4.

Таблица 4 - Численность туристов, обслуженных организациями, осуществляющими туристическую деятельность в Оршанском районе, Витебской области и Республике Беларусь за 2017-2018 гг.

Регион	2017 г.		2018 г.		Изменение		Темп роста, %
	тыс. чел.	уд .вес, %	тыс. чел.	уд. вес, %	тыс. чел.	п.п.	
Республика Беларусь	1987	100	2224	100	+237	-	111,9
Витебская область	188,3	9,5	197,9	8,9	+9,6	-0,6	105,1
Оршанский район	15,127	8,0	16,188	8,2	1,061	+0,2	107,0

Источник: собственная разработка на основе статистических данных [6, С.22].

Из таблицы 4 следует, что в Беларуси за период 2017-2018гг., численность обслуженных туристов организациями, осуществляющими туристическую деятельность, увеличилась на 237 тыс. человек (11,9%) и составила 2224 тыс. чел. В Витебской области данный показатель возрос на 5,1% или на 9,6 тыс. чел. и составил 197,9 тыс. чел. (второе место после г.Минска). В Оршанском районе численность туристов в 2018 г. возросла на 7,0%. Что касается удельного веса: Витебская область в составе численности обслуженных туристов по Беларуси ухудшила свои позиции на 0,6п.п., а Оршанский район (в составе Витебской области) увеличил свой удельный вес на 0,2п.п.

Проанализируем основные показатели деятельности туристических организаций, в Оршанском районе за 2017 -2018 г. в таблице 5.

Таблица 5 – Основные показатели деятельности организаций, осуществлявших туристическую деятельность в Оршанском районе за 2017 - 2018 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	Абс.прир. (+,-)	Темп роста,%
Число организаций, осуществлявших туристическую деятельность, единиц	19	19	-	-
Стоимость туров, оплаченных туристами, тыс. руб.	2558,9	3096,2	537,3	121,0
В т.ч. по въездному туризму	918,5	755,4	-163,1	82,2
выездному туризму	1577,2	2287,5	710,3	145,0
внутреннему туризму	63,2	53,3	-9,9	84,3
Стоимость туров, оплаченных экскурсантами, тыс. руб.	146,6	177,6	31,0	121,2
В т.ч. по въездному туризму	17,4	32,6	15,2	187,4
выездному туризму	8,2	24,8	16,6	в 3 раза
внутреннему туризму	121,0	120,2	-0,8	99,3
Из общей стоимости туров по выездному туризму, оплачено туристами и экскурсантами на территории Республики Беларусь, тыс. руб.	1153,1	2122,2	969,1	184,0
Выручка от оказания туристических услуг (за вычетом налогов и сборов, включенных в выручку), тыс. руб.	900,4	896,5	-3,9	99,6
Себестоимость оказанных туруслуг, тыс. руб.	855,9	796,3	-59,6	93,0
Прибыль, убыток (-) от оказания туристических услуг, тыс. руб.	44,5	100,2	55,70	в 2,3 раза

Источник: составлено по данным Главного статистического управления Витебской области.

На основании данных таблицы 5 можно судить о положительной динамике основных показателей деятельности туристических организаций Оршанского района. Несмотря на неизменное число организаций, осуществляющих туристическую деятельность в 2017-2018гг., увеличивается внушительными темпами прибыль по результатам оказания туристических услуг за счет стоимости туров, оплаченных туристами и экскурсантами. Данная ситуация положительно отражается на результатах деятельности турфирм, поступления от налогов из выручки в бюджет увеличиваются, однако, отрицательно сказывается на привлекательности территории для въездного туризма.

Важной составляющей индустрии туризма являются средства размещения (таблицы 6-7).

Таблица 6 – Основные показатели деятельности гостиниц и аналогичных средств размещения Витебской области и Оршанского района за 2017 - 2018 гг.

Показатели	Витебская обл.		Оршанский р-н		Изменение (+,-)	
	2017г.	2018г.	2017г.	2018г.	Витебская обл	Оршанский р-н
Число гостиниц и аналогичных средств размещения, единиц	105	105	10	11	-	+1
Число номеров (на кон.года), ед.	2 753	2 653	274	277	-100	+3
Единовременная вместимость (на конец года), мест	5 712	5 380	592	629	-332	+37
Численность размещенных лиц, тыс. человек, в т.ч.:	187,6	215,2	25,8	29,2	+27,6	+3,4
- граждан РБ	122,1	141,7	16,3	20,8	+19,6	+4,5
- граждан других стран	65,5	73,5	9,5	8,4	+8,0	-1,1
Выручка, поступившая от размещения, млн руб.	12,3	14,9	1,5	1,5	+2,6	-
Коэффициент загрузки, %	22	24	48,7	35,4	+2п.п.	-13,3п.п.

Источник: составлено автором на основании данных статистики [6, С. 35].

Данные таблицы 6 свидетельствуют, что число гостиниц и аналогичных средств размещения в 2018 г. в Витебской области не изменилось и составило 105 ед. Уменьшилось

количество номеров и единовременная вместимость. Численность размещенных лиц увеличилась на 27,6 тыс. чел., причем гражданами Беларуси средства размещения были более востребованы и показали прирост 19,6 тыс. чел. Возросла выручка, поступившая от размещения. В Оршанском районе число средств размещения увеличилось на 1 ед., что повлекло за собой увеличение количества номеров и единовременную вместимость. Численность размещенных лиц увеличилась, однако, снижена численность размещенных лиц из других стран. Выручка от размещения не изменилась, коэффициент загрузки упал на 13,3 п.п.

Таблица 7 - Основные показатели деятельности санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения в Витебской области и Оршанском районе за 2017-2018 гг.

Показатели	Витебская обл.		Оршанский р-н		Изменение (+,-)	
	2017г.	2018г.	2017г.	2018г.	Витебская обл	Оршанский р-н
Всего, единиц	109	109	7	6	-	-1
Мест (коек), тыс.ед.	6,8	6,7	0,4	0,3	-0,1	-0,1
Размещено лиц, тыс.чел.	108,4	121,0	4,8	6,5	+12,6	+1,7

Источник: составлено автором на основании данных статистики [6, С.36, 45].

По результатам данных таблицы 7, в Витебской области количество специализированных средств размещения в 2018 году по сравнению с 2017 г. не увеличилось. Положительным является тот факт, что размещено лиц на 12,6 тыс. человек больше. Введена в эксплуатацию еще одна база отдыха, что дало прирост размещенных лиц на 1,6 тыс. чел. Менее востребованными в Витебской области в 2018 г. оказались туристические базы. В домах охотника и рыбака размещено 0,3 тыс. чел. больше. Также пользовались спросом другие специализированные средства размещения и показали прирост 7,2 тыс. человек. Выручка от проживания увеличилась на 0,3 млн руб., что обусловлено ростом цен. В Оршанском районе уменьшилось общее число оздоровительных организаций, а количество размещенных лиц увеличилось.

Витебская область занимает 2 место после Минской по количеству субъектов агроэкотуризма, их количество в 2018 г. составило 480 ед., в Минской – 704 ед., в Оршанском районе – 14 ед.

Учитывая состояние туристической инфраструктуры и географическое положение, Оршанский район в настоящее время играет транзитную роль в программах туров ведущих белорусских туроператоров. Основной проблемой в сфере туризма остается недостаточно развития инфраструктура, устаревшая материально-техническая база существующих объектов туризма, низкий уровень качества сервиса и дефицит квалифицированных кадров. При изучении сайтов прослеживается не сильно высокий уровень рекламно-информационного обеспечения возможностей района.

Через формирование привлекательности региона, увеличение туристических потоков открываются большие возможности и для его социально-экономического развития, обладающего комплексом разнообразных туристических ресурсов. Таким образом, для роста показателей социально-экономического развития региона целесообразно предложить следующие направления развития туризма:

укрепление потенциала Оршанского региона путем комплексного развития сферы туризма;

разработка и изготовление качественных рекламно-информационных материалов, в том числе туристической карты района и туристического гида по Оршанскому району;

обеспечение роста ВРП путем создания малых предприятий в области общественного питания и транспортного обслуживания, учитывая преференции по Указу № 506;

увеличение экспорта туристических услуг за счет организации туристических маршрутов, проведения международных спортивных мероприятий и тренировочных сборов, развития охотничьего, экологического и промышленного туризма;

особое внимание необходимо уделить средствам размещения и качеству предоставляемых гостиницами г.Орши услуг;

за счет образования новых производств и организаций МСП создать рабочие места с целью приостановления миграции населения и закрепления в регионе молодежи.

Для развития туризма в Оршанском районе необходим комплексный подход, т.е. привлечение инвестиций, создание рабочих мест, развитие социальной инфраструктуры, что повлечет за собой рост доходов, увеличение туристических потоков, пополнение местных бюджетов и эффективную занятость.

Литература

1. О туризме: Закон Респ. Беларусь от 25.11.1999 №326-З (в редакции Закона Респ. Беларусь от 18.07.2016 № 410-З) //Нац.реестр правовых актов Респ. Беларусь. 11.01.2007. №2/1303.
2. О развитии Оршанского района Витебской области. Указ Президента Республики Беларусь от 31.12.2018 г. №506 г.Минск. //Нац.реестр правовых актов Респ. Беларусь. 11.01.2007. №2/1303.
3. Социально-экономическое развитие регионов Республики Беларусь в январе-сентябре 2019г. Статистический бюллетень. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_15566/. – Дата доступа: 07.11.2019.
4. Социально-экономическое положение Витебской области за январь-сентябрь 2019 г. Главное статистическое управление Витебской области. Статистический бюллетень. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vitebsk.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/public_bulletin/index_15553/. Дата доступа: 08.11.2019.
5. Витебская область в цифрах. Статистический справочник. [Электронный ресурс]. Главное статистической управление Витебской области. Минск, 2019. – Режим доступа: http://vitebsk.belstat.gov.by/upload/iblock/95d/95d8101310040ae955ceff0e890793c5.pdf. Дата доступа: 08.11.2019.
6. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: стат.сб.//Минск. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. Режим доступа: http://www/belstat/gov.by. - Дата доступа: 08.11.2019.

Научное издание

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ:

ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ
В ДВУХ ТОМАХ
ТОМ 1

Технический редактор *В.Г. Гавриленко*

Подписано в печать 26.12.2019 Формат 60x84 1/16 Бумага офсетная
Печать цифровая Усл.печ.л. 43,8 Уч.изд.л. 48,5 Тираж 150 экз. Заказ 3184
ИООО «Право и экономика» 220072 Минск Сурганова 1, корп. 2 Тел. 8 029 684 18 66
Отпечатано на издательской системе
KONICA MINOLTA в ИООО «Право и экономика»
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий, выданное
Министерством информации Республики Беларусь 17 февраля 2014 г.
в качестве издателя печатных изданий за № 1/185