

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет»

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

**SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT:
INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS**

Материалы международной научно-практической конференции,
посвященной 20-летию финансово-экономического факультета

(Новополоцк, 25 – 26 октября 2012 г.)

В двух частях

Часть 2

Под общей редакцией
кандидата экономических наук,
доцента Н. Л. Белорусовой

Новополоцк
ПГУ
2012

УДК 338.2(082)
ББК 65.9я43
У81

Редакционная коллегия:

д-р техн. наук, проф. Д. Н. Лазовский (председатель);
канд. экон. наук, доц. Н. Л. Белорусова (зам. председателя);
канд. экон. наук, доц. И. В. Зенькова (отв. за выпуск);
канд. экон. наук, доц. В. В. Богатырева; канд. экон. наук, доц. С. Г. Вегера;
канд. экон. наук, доц. А. Р. Лавриненко; канд. экон. наук, доц. Е. Б. Малей

Editorial board:

Prof. Dzmitry Lazouski (chairperson);
Dr. Natallia Belarusava (vice-chairperson);
Dr. Inha Ziankova (responsible for the edition);
Dr. Valentina Bogatyrova; Dr. Svetlana Vegera;
Dr. Anna Lavrinenko; Dr. Alena Malei

Рассмотрены теоретические основы, практические аспекты социально-экономического развития инновационной экономики; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, контроля в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов вузов, изучающих экономические дисциплины.

In examining the social and economic development of the innovation economy, this collection considers both theoretical principles and practical aspects. Current trends in improving the financial and credit mechanism are also reviewed. Additional topics include issues in accounting, analysis, and control in the context of sustainable development of national and international economies. Current challenges and trends in logistics developments are discussed.

This compilation is addressed to researchers and students, from the undergraduate to doctoral level, and others who are interested in economic disciplines.

ISBN 978-985-531-345-9 (ч. 2)
ISBN 978-985-531-343-5

© УО «Полоцкий государственный университет», 2012

Секция 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ЕЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

*Н.Л. Белорусова, к. э. н., доцент, П.Е. Резкин, магистрант,
УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Для обеспечения устойчивого функционирования организации возникает необходимость разработки стратегии ее экономической безопасности. Изучением данной проблемы занимаются многие современные ученые-экономисты. Вместе с тем, практические аспекты данного вопроса изучены недостаточно, различные программы и концепции носят внутренний, узконаправленный характер.

В этой связи целью данного исследования является разработка и практическая реализация алгоритма стратегии обеспечения экономической безопасности организации.

Стратегия экономической безопасности – это совокупность наиболее значимых решений, направленных на обеспечение приемлемого уровня безопасности функционирования организации.

Формирование стратегии экономической безопасности должно проходить по следующему алгоритму, который включает пять шагов:

- 1) определение влияния факторов внешней и внутренней среды;
- 2) оценка уровня экономической безопасности организации;
- 3) выявление и оценка угроз экономической безопасности;
- 4) формулирование стратегии экономической безопасности;
- 5) реализация стратегии экономической безопасности организации.

В качестве аналога для практической реализации предложенного алгоритма будем использовать крупную организацию г. Новополоцка.

На первоначальном этапе был проведен анализ внутренней и внешней среды организации на основе экспертной оценки. Для этих целей были использованы SNW-анализ и PEST-анализ (табл. 1) [1].

Проведенный анализ показывает, что внутренний потенциал организации довольно высок. Сильны позиции организации в сбыте, производстве, маркетинге, персонале, хотя недостаточна мотивация сотрудников, имеет место текучесть кадров, а также недостаточно высок уровень менеджмента в организации.

Таблица 1

Матрица SNW-анализа организации г. Новополоцка

№ п/п	Значимые параметры в деятельности организации	Качественная оценка позиции		
		Сильная (S)	Нейтральная (N)	Слабая (W)
1.	Мотивация и стимулирование персонала		X	
2.	Текучесть кадров		X	
3.	Квалификация персонала		X	
4.	Оценка качества работы персонала			X
5.	Социальный пакет	X		
6.	Уровень технической оснащенности		X	
7.	Информационное обеспечение			X
8.	Качество выпускаемой продукции		X	
9.	Организация маркетинга в организации	X		
11.	Уровень менеджмента		X	
12.	Ассортимент выпускаемой продукции	X		
13.	Имидж (деловая репутация) организации	X		
14.	Финансовая устойчивость организации		X	
15.	Зависимость от поставщиков			X
16.	Инновационная деятельность			X

Анализ внешней среды промышленной организации г. Новополоцка проведен с помощью PEST-анализа (табл. 2).

Таблица 2

Матрица PEST-анализа организации г. Новополоцка

Факторы	Весовой коэффициент	Вероятность влияния (1-5)	Направленность влияния	Оценка
ПОЛИТИЧЕСКИЕ				
1) изменение законодательства	0,08	4	+	0,32
2) возможность теракта	0,12	2	-	0,24
3) обострение политических конфликтов	0,09	3	-	0,27
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ				
1) рост доходов населения	0,08	4	+	0,32
2) экономическая нестабильность в стране	0,10	5	-	0,50
3) изменение налоговой политики в стране	0,11	4	+	0,44
СОЦИАЛЬНЫЕ				
1) изменение численности населения	0,04	2	+	0,08
2) рост стоимости потребительской корзины	0,07	4	-	0,28
3) увеличение средней продолжительности жизни	0,06	2	+	0,12
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ				
1) старение оборудования	0,10	4	-	0,40
2) возможность появления новых технологий, способных коренным образом изменить производство	0,08	3	+	0,24
3) доступ к технологиям	0,07	4	+	0,28
ИТОГО:	1,00	46		3,15

Анализ PEST-факторов позволяет сделать вывод о том, что влияние факторов внешней среды косвенного воздействия носит в целом довольно неблагоприятный характер [2].

Наибольшую угрозу представляют политические и экономические факторы. Именно на преодоление этих угроз организации следует направить свои сильные стороны.

Для проведения оценки уровня экономической безопасности организации воспользуемся методикой, основанной на коэффициентном анализе. Результаты расчетов представим в таблице 3 [3].

Таблица 3

Оценка уровня экономической безопасности промышленного предприятия за период 2007 – 2009 гг.

Показатель	Конец 2007 г.	Конец 2008 г.	Абс. изм. за 2007-2008 гг.	Конец 2009 г.	Абс. изм. за 2008-2009 гг.	Абс. изм. за 2007-2009 гг.
Величина контролируемых организацией средств, млрд руб.	3083,9	4305,8	1221,9	6027,2	1721,5	2943,4
Величина чистых активов, млрд руб.	1887,8	3358,0	1470,3	3550,2	192,2	1662,5
Коэффициент текущей ликвидности	1,5203	2,1729	0,6526	1,6627	-0,5102	0,1424
Коэффициент быстрой ликвидности	1,1367	1,4712	0,3345	1,3751	-0,0961	0,2384
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2082	0,3659	0,1576	0,3485	-0,0174	0,1403
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,3422	0,5398	0,1975	0,3986	-0,1412	0,0563
Доля оборотных средств в активах предприятия, %	52,91	38,27	-14,63	61,73	23,46	8,8229
Коэффициент финансовой зависимости	1,6337	1,2823	-0,3513	1,6978	0,4155	0,0641
Коэффициент задолженности	0,6337	0,2823	-0,3513	0,6978	0,4155	0,0641
Продолжительность финансового цикла, дн.	50,02	8,04	-41,98	54,78	46,71	4,73
Оборачиваемость оборотных активов, об.	4,1567	5,3745	1,2178	2,1245	-3,2500	-2,0322
Чистая прибыль, млрд руб.	80,81	411,59	330,78	10,21	-401,38	-70,60
Рентабельность активов, %	2,62	9,56	6,94	0,17	-9,39	-2,45
Рентабельность продукции, %	3,29	10,93	7,64	1,05	-9,88	-2,23
Рентабельность производства, %	6,39	17,42	11,03	1,47	-15,95	-4,92

Анализируя безопасность организации, можно сделать вывод о необходимости улучшения ее деятельности, уровень экономической безопасности охарактеризовать как предкризисный.

После проведения анализа дадим общую оценку экономической безопасности. С этой целью построим N-мерную параметрическую модель состояния экономической безопасности за 2009 год (рис.) [4].

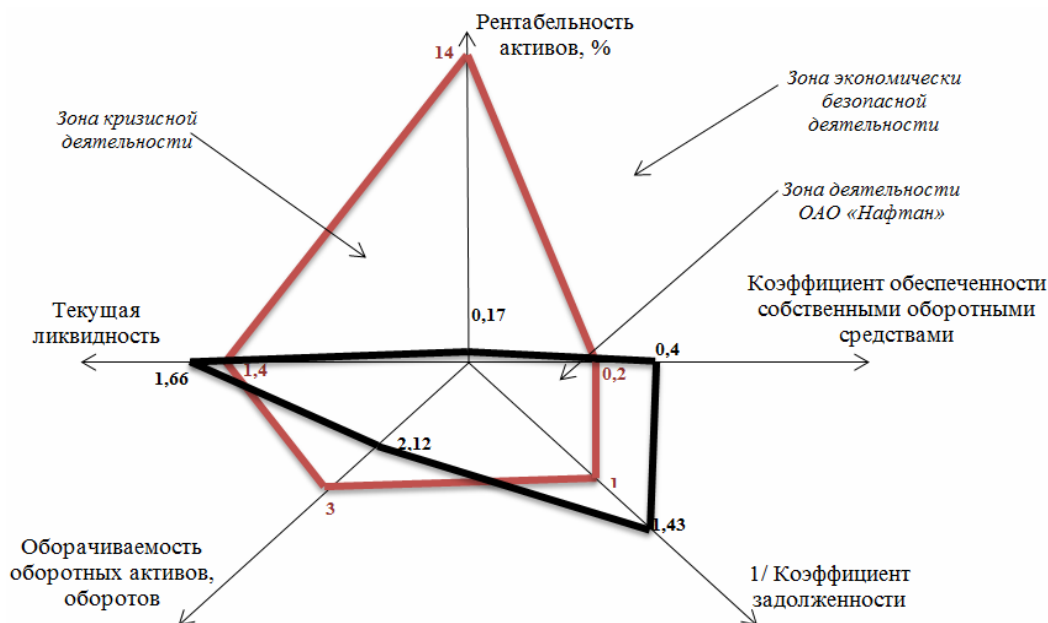


Рис. N-мерная параметрическая интерпретация состояния экономической безопасности промышленной организации за 2009 год

Как видно, организация в 2009 году большей частью своих показателей находится в зоне кризисной деятельности. Следовательно, уровень экономической безопасности можно охарактеризовать как предкризисный, так как некоторые показатели переступают свои барьерные значения, а другие приблизились к ним, но при этом не были утрачены возможности улучшения условий и результатов производства.

Проведенный выше анализ позволил выявить наиболее «опасные» элементы в деятельности, а также получить информацию для разработки мероприятий по улучшению экономической безопасности организации.

Практическая реализация данной стратегии должна быть возложена на все ключевые подразделения организации. Однако ее координацией должен заниматься отдел безопасности.

Таким образом, реализация данной стратегии позволит организации рационально использовать свои возможности, следовать установленным стратегическим планам, а также повысить экономическую безопасность.

Литература

1. Попов, С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С.А. Попов. – М.: «ИНФРА-М», 1999. – 344 с.
2. Бараненко, С.П. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / С.П. Бараненко, М.Н. Дудин. – М.: Центрполиграф, 2010. – 319 с.
3. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, издательство Проспект, 2007. – 1024 с.
4. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: учебник / В.С. Гусев [и др.]. – СПб.: ИД «Очарованный странник», 2001 – 256 с.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БЕЛАРУСИ И ЗАДАЧИ ПОЛИТИКИ

Н.И. Богдан, д. э. н., профессор, УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Инновационный путь развития Беларуси имеет четко выраженную политическую поддержку и закреплён в Государственной программе инновационного развития страны на 2011 – 2015 гг., целью которой является перевод национальной экономики в режим интенсивного технологического развития и вхождение Беларуси в число 30 наиболее конкурентоспособных экономик мира. Определены конкретные показатели, обеспечивающие решение этой амбициозной задачи: довести удельный вес инновационной продукции в промышленности до 20 – 21% общего объема, долю инновационного активных предприятий – до 40%, наукоемкость ВВП до 2,5 – 2,9%.

Вместе с тем, выполнение намеченных планов упирается, с одной стороны, в ограничения макроэкономического порядка, с другой – в отсутствие необходимых институциональных условий инновационного развития. В докладе Министерства экономики о результатах работы страны в первом полугодии 2012 г. указывается на риск потери конкурентоспособности продукции на традиционных рынках и медленное освоение новых рынков. Реальный сектор только использовал бонусы эффекта девальвации. Свидетельством этого является относительно низкий уровень удельного веса экспорта сложнотехнической продукции с тенденцией его снижения [1].

Необходимым условием достижения макроэкономических целей по росту производительности труда является привлечение за три ближайших года прямых иностранных инвестиций в объеме \$17 млрд, в том числе \$7,5 млрд на новые производства. Отмеченные задачи требуют изменений в инвестиционной политике, формирования благоприятного климата для развития предпринимательств, принятия программы реструктуризации убыточных и устойчиво неплатежеспособных государственных унитарных предприятий, акционерных обществ с долей государства в уставном фонде более 50 %, что позволит определить непрофильные активы и виды деятельности с целью их дальнейшей передачи или продажи.

С точки зрения формирования благоприятных институциональных условий инновационной деятельности, эти макроэкономические предпосылки являются необходимыми, но недостаточными. Нужны специфические институты инновационного развития, а для их формирования требуется осознание особенностей современных инноваций, оценка хода инновационной деятельности и результативности мер политики.

Концепция современных инноваций имеет более широкую трактовку, чем ранее: инновации могут быть технологическими (новые продукты и процессы) и нетехнологическими (организационные и маркетинговые). Исследования пока-

зывают важность нетехнологических инноваций – в том числе: организационных, маркетинговых, как фактора развития фирм и экономики в целом, обеспечивающего рост производительности. Значимость нетехнологических инноваций возросла также потому, что такие инновации часто дополняют технологические прорывы и являются условием их реализации. Опыт стран показывает, что инновации могут быть реализованы и без значительных научных затрат. В литературе в настоящее время подчеркивается возможность использования новых технологических комбинаций, вводится понятие «дополнительных инноваций» и «инноваций без исследований», т.н. «квазиинноваций» (термин Д. Родрика из Гарварда), которые перерождаются со временем в реальные инновации.

Современные инновации требуют масштабных и разнообразных инвестиций в генерацию знаний. Появляется новый термин «инвестиции в знания», которые определяются как сумма расходов на исследования и разработки, совокупные расходы на образование и расходы на программное обеспечение. В экспертной среде выдвигается новая модель инновационного развития, т.н. концепция «тройной спирали», которая основана на тезисе о доминирующем положении институтов, формирующих новое знание, и тезисе о важности сетевого характера взаимодействия участников инновационного процесса, где пересекаются отношения государства, фирм и университетов, создаются новые институциональные структуры, снижающие неопределенность, присущую инновациям. Главным элементом экономического роста становится образование, а его узловой точкой – университет. Роль государства также важна, поскольку от него зависит поддержка науки и процесса диффузии нового знания и инноваций.

Другой важнейшей тенденцией современного инновационного развития становится *глобальный характер инновационной деятельности и возрастание значимости сотрудничества* и взаимодействия. Исследование ОЭСР показывает, что механизмы сотрудничества в инновационной сфере наиболее развиты в сложных ее видах, связанных с научными исследованиями и разработками [2]. Можно сравнить тенденции развития сотрудничества в развитых странах и Беларуси, основываясь на данных статистики инноваций. В 2010 г. из 408 инновационных предприятий страны участвовали в совместных проектах по осуществлению инновационной деятельности 86 предприятий и организаций, или 21%. Но партнерами сотрудничества в 86% случаев были отечественные предприятия и организации. Масштабы взаимодействия инновационных предприятий стран ОЭСР с зарубежными учеными, специалистами, консультантами гораздо шире – примерно 50 % инновационных проектов осуществляется с иностранными партнерами. В глобальной экономике высокая мобильность студентов, высококвалифицированных рабочих и ученых-исследователей способствует международному обмену знаниями. Результатом является значительное увеличение доли рецензируемых научных статей с международным соавторством и увеличение доли патентов, где состав изобретателей представлен более чем из одной страны.

Новое представление о природе инноваций стимулировало разработку индикаторов, описывающих интернациональное взаимодействие, а не только затраты и результаты научных исследований. Например, Европейское инновационное табло 2011 г. [3] включает новые индикаторы, которые отражают процессы глобализации в инновационном развитии:

- международное соавторство в научных публикациях в расчете на млн населения;
- научные публикации среди 10% наиболее цитируемых работ в процентах к общему числу научных публикаций в стране;
- студенты – докторанты из зарубежных стран в общем числе докторантов / аспирантов в стране;
- патентные заявки в системе договора о патентной кооперации (РСТ) на млрд долл. ВВП;
- выручка от экспорта научно-технической продукции (поступления от роялти и продажи лицензий) в процентах к ВВП.

Следует отметить, что сопоставимость данных Беларуси с ЕС по ряду показателей обеспечить сложно, поскольку отечественная статистика оценивает инновационную активность только в среднем и крупном бизнесе, а инновационная активность малого бизнеса анализируется очень редко. Проведенная в 2009 г. оценка показала, что совокупная инновационная активность предприятий промышленности Беларуси (включая малый бизнес) составила только 5,7%, т.е. была ниже, чем в Европе, практически на порядок.

Сравнение структуры инновационных затрат Беларуси со странами ЕС показывает, что основная часть расходов идет на закупку оборудования и машин, т.е. фактически инновационная активность направлена на модернизацию техники, износ которой достаточно велик. В 2009 – 2011 гг. 64 – 65 % всех затрат на инновации в промышленности были направлены на приобретение машин и оборудования, и только пятая часть из них была направлена на научные исследования. Международные сравнения показывают, что в развитых странах мира доля затрат на научные исследования в совокупных затратах на инновации составляет 50 – 60 %. Недостаточное научное обеспечение технологических процессов, обновления продукции является причиной того, что во многих отраслях инновационная продукция страны не конкурентоспособна на внешних рынках.

Ключевой задачей разработчиков политики в области научно-инновационной деятельности является определение наиболее оптимального набора политических задач и инструментов для стимулирования инновационного развития, учитывающих возможное позитивное и негативное взаимодействие между применяемыми инструментами. Одним из новых концептуальных подходов при формировании инновационной политики в условиях динамичной и неопределенной среды является *подход «policy mix»*, или *подход, основанный на комплексе мер, необходимых для инновационного развития*. Сущность его состоит в том, что в

современных условиях нужна не столько «инновационная политика», сколько «политика инновационного развития», требующая сочетания широкого комплекса политических мер.

Литература

1. Доклад Министра экономики Снопкова Н.Г. на заседании Совета Министров Республики Беларусь «О проекте прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2013 год» // <http://www.economy.gov.by/ru/actual-news/actual-news-doklad-Snopkova>.
2. Measuring Innovation: A New Perspective – OECD, 2010.
3. Innovation Union Scoreboard (2011). The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation. // <http://www.proinno-europe.eu/metrics>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ (ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ)

Е.Н. Бойко, к. э. н., с. н. с., вед. н. с., Лауреат премии Президента Украины для молодых ученых, ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины», г. Киев

Последствие проявлений мирового финансово-экономического кризиса в значительной мере является результатом отставания в процессах обеспечения ускорения научно-технологического развития. Данный процесс проявился в отсталости технологической структуры, низком техническом уровне, слабом финансировании со стороны государства научных и научно-технических работ; недостаток финансовых ресурсов не дает возможности промышленности развиваться на собственной научно-технологической основе в период, когда научные и научно-технические работы превращаются в базовый элемент производства.

Согласно данным Госстата Украины, инновационной деятельностью в промышленности в 2011 г. занимаются 1679 предприятий (16,2% к общему количеству обследованных промышленных предприятий), среди которых высший, чем средний показатель в стране, имеют отрасли по производству кокса и продуктов нефтепереработки (34,9%), машиностроения (24,5%), химической и нефтехимической промышленности (24,0%). Показатель промышленных предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, является низким по сравнению со странами Европы, в которых он составляет 74,0% (Ирландия), 71,0% (Дания), 29,0% (Греция), 26,0% (Португалия). Развитие промышленных предприятий на инновационной основе подразумевает расходы, особенно по таким статьям, как приобретение машин, оборудование установок, других основных средств (73,2%), другие затраты (17,0%), исследование и разработки (7,5%), приобретение новых технологий (2,3%). Наибольший объем расходов характерен для предприятий машиностроения (2,7 млрд грн), металлургического производства и производства готовых металлических изделий (1,3 млрд грн), производства другой

неметаллической минеральной продукции (1,1 млрд грн), химической и нефтехимической промышленности (1,0 млрд грн), производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий (0,9 млрд грн).

Практически во все сферы хозяйствования необходимо вливание значительных объемов финансирования. Проблема, к сожалению, остается нерешенной, поскольку внутренние инвесторы не имеют достаточного количества средств или же не способны обеспечить субъекты хозяйствования необходимым объемом инвестиционных ресурсов. Иностранные инвесторы имеют ресурсы, однако не желают вкладывать их в развитие промышленности. Поэтому отечественным предприятиям ничего не остается, как обеспечивать свое научно-техническое развитие за счет привлечения собственных средств, то есть чистой прибыли и амортизационных отчислений. Они составляют 7,6 млрд грн. Кредиты получили 50 предприятий в размере 5489,5 млн грн, средствами иностранных инвесторов в размере 56,9 млн грн воспользовались 11 предприятий, а средствами отечественных инвесторов на сумму в 45,4 млн грн – 14 предприятий. Следует также отметить, что финансовую поддержку со стороны государства в размере 161,4 млн грн получило 51 предприятие. По нашему мнению финансирование инновационной деятельности в ближайшее время должно осуществляться в таких формах, как создание новых предприятий, крупномасштабных инвестиционных проектов общегосударственного значения.

В 2011 г. промышленными предприятиями Украины (731 ед.) внедрено 3238 наименований инновационной продукции, из которой 897 наименований – новые виды машин, оборудования, аппараты и т.д. Исключительно новыми для рынка были 900 наименований инновационной продукции.

Необходимо отметить и тот факт, что 1043 предприятия реализовали инновационную продукцию, которая составляет 3,8% общего объема промышленной продукции. Это характерно для предприятий по производству кокса и продуктов нефтепереработки (21,6%), машиностроения (8,2%), а также обработки древесины и производства изделий из древесины, исключая мебель (6,3%). Доля реализованной инновационной продукции, которая была новой на рынке Украины, составляет 41,1% общего объема реализованной инновационной продукции или 1,6% промышленной. Наибольший объем реализации характерен для предприятий химической и нефтехимической промышленности (61,8% и 2,4% отрасли), по производству кокса и продуктов нефтепереработки (50,0% и 10,8%), машиностроения (49,8% и 4,1%).

Высокие технологии создавались 172 предприятиями. Доля предприятий перерабатывающей промышленности в разрезе видов экономической деятельности составляет 27,9%. Общее количество созданных высоких технологий – 447 единиц, в том числе новые для Украины (85,0%) и принципиально новые (15,0%). На новые технологии были получено 999 охранных документов, в том числе патенты на: изобретения (274 ед.), полезную модель (560 ед.), промышленный образец (165 ед.). Наибольшее количество созданных высоких техноло-

гий предназначено для внедрения в перерабатывающей промышленности (47,2%). Следует отметить, что средний возраст высоких технологий, которые используются промышленными предприятиями, составляет 5,3 года. Наиболее устаревшие технологии используются на предприятиях: текстильного производства, производства одежды, меха и изделий из меха (средний возраст – 7,7 лет), а 56,1% – это технологии, период использования которых составляет 6 лет и более; химического производства – соответственно 7,6 лет и 50,8%; производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – 5,4 года и 40,2%.

Таким образом, к основным проблемам развития промышленных предприятий в Украине на основе инноваций можно отнести [1 – 8]:

- отсутствие реальных механизмов объединения ресурсов, их концентрации в наиболее значимых и перспективных направлениях развития;
- отсутствие зависимости между увеличением объема продаж частными компаниями и увеличением роста финансирования исследований и разработок;
- инновационная политика не имеет четкой определенности в решении конкретных экономических проблем в отраслевом разрезе и на региональном уровне, а также в их реструктуризации с учетом рыночных факторов;
- процедура регистрации инновационного проекта очень длительна во временном периоде, поэтому не содействует повышению уровня заинтересованности юридических и физических лиц. Согласно порядку о государственной регистрации инновационных проектов, субъект инновационной деятельности, заявляющий инновационный проект с целью осуществления государственной регистрации подает в Комитет по вопросам науки, инноваций и информатизации колоссальное количество документов. В связи с этим считаем целесообразным внесение некоторых изменений, таких, например, как упрощение процедуры сбора документов. На первоначальном этапе предъявить лишь три документа: заявление о рассмотрении инновационного проекта (согласно утвержденной Комитетом формой); инновационный проект соответственно утвержденной форме в 3 экземплярах (прошитые, пронумерованные, заверенные печатью и подписью заявителя); бизнес-план инновационного проекта в бумажном виде и на электронном носителе.

Учитывая вышеизложенный материал, необходимо выделить основные пути активизации инновационной деятельности в Украине [1 – 8]:

- разработка и внедрение механизма предоставления льгот промышленным предприятиям, внедряющим и реализующим инновационную продукцию;
- распространение практики предоставления инновационным предприятиям среднесрочных кредитов с понижением кредитной ставки;
- создание «опоры» для субъектов инновационной деятельности;
- согласовать нормы законодательства со специфичным содержанием инновационной деятельности, учредив европейский опыт («технологические платформы») и усовершенствовав защиту интеллектуальной собственности в high-

tech сфере. Это будет способствовать развитию венчурных фондов инновационного профиля;

– ввести нормы, которые обязывают проведение процедуры регистрации и маркетинга технологий, созданных за счет государственного финансирования. В специальной базе данных таким возможным является реестр на базе УкрИНТЕИ или же национальной сети NTTN за исключением военных технологий и технологий двойного назначения. Как показывает мировой опыт, 80,0% собственного времени разработчик тратит на изобретение, а 20,0% – на совместное с маркетологами продвижение изобретения на рынок;

– усовершенствовать экономический механизм инновационной деятельности, учитывая международный аспект инноваций (иностранные инвестиции, трансфер технологий). Это относится к внедрению специального налогово-правового режима для высокотехнологических цепей, особенно экспортеров конкурентоспособного промышленного продукта.

Таким образом, выполнение обозначенных путей активизации инновационной деятельности промышленных предприятий Украины содействовало бы расширению ассортимента продукции, созданию новых рынков сбыта в стране, укреплению и расширению традиционных рынков сбыта, обеспечению соответствия современным правилам и стандартам, наращиванию производственных мощностей, улучшению условий труда.

Литература

1. Геец, В.М. Уроки и перспективы рыночных реформ и долгосрочного экономического роста в Украине / В.М. Геец // Экономическая теория. – 2004. – № 3. – С. 3 – 28.
2. Гусев, В.О. Регіональні виміри державної інноваційної політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cvti.kiev.ua.
3. К моделированию государственной инновационной политики / А. Богорош, В. Денисюк // Научно-информационный сборник «БизнесИнформ». – Харьков. – 1999. – № 17 – 18. – С. 77 – 86.
4. Богорош, А.Т. О приоритетных направлениях международного сотрудничества государств СНГ и ЧЕС в период переходной экономики / А.Т. Богорош // В кн. «Вопросы развития Крыма». Вып. 12. Таврия-Плюс, 1999. – С. 80 – 101.
5. Науково-технологічний та інноваційний розвиток як головний чинник національної безпеки України / С.Г. Бублик [та ін.] // Наука та науковознавство. – 1999. – № 2. – С. 49 – 53.
6. Лутохина, Э.А.. Инновационный тип экономического развития: особенности и проблемные зоны / Э.А. Лутохина // Новая экономика. – 2012. – № 1. – С. 116 – 120.
7. Николаева, Е. Инновационное мышление / Е. Николаева // Промышленный транспорт XXI век. – 2012. – № 1. – С. 9 – 11.
8. Соколенко, С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів [Текст] / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31 – 35.

ПРОБЛЕМЫ ДИАГНОСТИКИ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Е.В. Будова, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Развиваясь в своих пространственно-временных координатах, каждая организация проходит несколько этапов изменений с определенной последовательностью состояний, именуемых в теории менеджмента жизненными циклами. Жизненный цикл организации может быть не ограничен временными рамками лишь в случае принятия верных, своевременных управленческих решений. Следует отметить, что методы управления, приносящие успех на одной стадии, могут оказать вред организациям на другой стадии жизненного цикла, что подчеркивает необходимость в определении положения организации на кривой жизненного цикла. Модель жизненного цикла дает возможность системно представить организационные проблемы и отношения, появляющиеся и проявляющиеся в процессе развития организаций.

Интерес со стороны ученых и практиков бизнеса к проблемам развития организаций на различных стадиях жизненного цикла подкреплен многочисленными как теоретическими, так и эмпирическими исследованиями. Разработка концепции жизненного цикла связана с теоретическими представлениями о циклических колебаниях в экономике, базовыми положениями системного подхода, исследованиями в области менеджмента, теории организации, организационного поведения и других наук. В настоящее время разработано немало моделей жизненного цикла организации, но нет единого мнения относительно количества стадий и подхода к их определению.

Рассмотрим основные подходы к анализу жизненного цикла организаций, предложенные исследователями в разное время. Исследованиями теории жизненного цикла организации занимались Р. Нельсон и С. Уинтер, Г. Клейнер, Н.П. Хмелькова и Е.В. Попов, Д. Леонард-Бартон, Э. Гидденс, Д. Миллер и П. Фризен, С. Хэнкс, С. Ватсон, Е. Янсен и Г. Чандлер, Дж. Ферейр, З. Сераскуэйро, П. Кирири, Я. Джипинг, А. Пудзиене, В. Кундротас, З. Лидик, Д. Лестер, Дж. Парнел. Ими разработана эволюционная теория жизненного цикла, включающая в себя этапы развития организаций на основе количественных и качественных характеристик. Ее характер и механизмы, с одной стороны, определены индивидуальными особенностями эволюции отдельных организационных констант, а с другой – коэволюцией констант различных содержательных уровней. Константы чаще всего называются «рутинами».

Л. Грейнер, Р. Квин и К. Камерон, К. Смит, Т. Митчелл, С. Самер, Н. Чарчил и В. Льюис, Б. Скотт, Р. Брюс И. Адизес, А. Доунс, Д. Катц и Р. Кан, Г. Лилпит и В. Шмидт, И. Семенова, Е.Н. Емельянов, Т. Железняк, И.В. Ивашковская,

Г.И. Константинова, А.И. Кочеткова, Е.И. Кушелевич, О.В. Ливизина, Б.З. Мильнер, Е.Б. Моргунов, С.Е. Поварицына, А.И. Пригожин занимались разработкой генетической теории жизненного цикла, в основу которой положен циклический характер развития систем. Чаще всего этапы/фазы/стадии этого цикла именуют по аналогии с биологическими организмами. Каждый период характеризуется преобладающим стилем управления, переход же на следующий этап жизненного цикла происходит после решения соответствующей проблемы управления [11].

С.Р. Филонович исследовал подход к жизненному циклу профессора Гарвардской школы бизнеса Ларри Грейнера, в результате чего он сделал вывод о том, что эта модель хорошо описывает развитие системы управления [2], выделяя пять эволюционных этапов, которые сменяются вследствие происходящих в организации революций, вызванных соответствующими кризисами.

Весьма серьезной моделью жизненного цикла организации является модель Адизеса. Все организации в этой модели имеют жизненный цикл, стадии которого проявляются по мере роста и старения в предсказуемых и повторяющихся шаблонах поведения. В модели Адизеса отражены характеристика и направление задач управленческого труда [3].

В модели Джона Р. Кимберли («Создание организаций: основание, инновации и институционализация») представлена динамика внутренних процессов организационного развития по мере движения организации по стадиям жизненного цикла.

Стивен Хэнкс («Уточнение структуры жизненного цикла: таксономическое исследование конфигураций стадий роста в высокотехнологичных организациях») с соавторами подробно проанализировали теорию жизненного цикла организации, сопоставив десять моделей по количеству и характеристикам каждой стадии [4].

Достаточно подробный сравнительный анализ десяти моделей жизненного цикла организации был проведен Г.В. Широковой, И.С. Меркурьевой, О.Ю. Серовой в 2006 году [5], 15 моделей жизненного цикла организаций исследованы ею же (Г.В. Широковой) в 2007 году [6, 7]. Ими подтверждено 5 общераспространенных стадий жизненного цикла организации и взаимосвязь функций менеджмента со стадиями развития [4]. Пригожин отмечает, что постоянное обновление методов управления, управленческого мышления, работы с клиентурой, продукцией дает возможность организациям продлить стадию зрелости до бесконечности [8, с. 88].

Рассмотренные теории определяют признаки, соответствующие той или иной стадии жизненного цикла организации. Вместе с тем, в них отсутствуют диагностические инструменты, которые давали бы возможность определить положение исследуемых организаций на кривой жизненного цикла и определяли бы проблемы развития организаций в соответствии со стадией жизненного цикла. Поэтому автором разработана интегрированная модель жизненного цикла ор-

ганизации, состоящая из пяти стадий. В соответствии с этой моделью разработана методика диагностики стадий жизненного цикла организации.

Преимуществом предложенной методики по сравнению с существующими является формирование набора инструментов, которые с одной стороны характеризуют уровень основных показателей интегрированной модели жизненного цикла организации, с другой стороны фиксируют аномальные проблемы организации.

Сущность предложенной методики заключается в сопоставлении инструментов диагностики эталонному значению (признаку). Для этого используются методы: экспертных оценок, анализа, дедукции, классификации, наблюдения, метод обобщения, опрос. Основными инструментами диагностики являются: уровень показателей рентабельности, уровень инновационности, динамика численности персонала, стратегия организации, состояние внешней среды, тип организационной структуры, уровень централизации, форма власти, стиль лидерства, главные мотиваторы и регуляторы мотивации персонала, основные задачи в управлении персоналом, характеристика организационной культуры, возможность проявления творческих качеств персонала. Информационной базой диагностики являются: статистическая отчетность (1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации»); Форма 1-п (натура) «Отчет о производстве и отгрузке промышленной продукции»; Форма 1-п (баланс мощностей) «Баланс производственных мощностей»; Форма 1-т (сводная) «Отчет по труду» или форма 12-т «Отчет по труду»; Устав; Положения о подразделениях; Организационная структура управления и штатное расписание; Опросник ОСАИ; методика построения мотивационного профиля В.И. Герчикова.

С помощью предложенной методики диагностики стадий жизненного цикла организации появляется возможность оценки уровня инновационной деятельности, выявления аномальных и нормальных проблем развития организаций.

Литература

1. Будова, Е.В. Теория организации: учеб.-метод. комплекс / Е.В. Будова. – Новополюк: ПГУ, 2009. – 261 с.
2. Филонович, С.Р. Использование моделей жизненного цикла организации в организационной диагностике/ С.Р. Филонович // Социологические исследования. – № 4. 2005. – С. 53 – 64.
3. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес; пер. с англ.; под науч. ред. А.Г. Сеферяна. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
4. Широкова, Г.В. Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирические исследования / Г.В. Широкова, О.Ю. Серова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2006. – Сер. 8. Вып. 1. – С. 3 – 15.
5. Широкова, Г.В. Особенности формирования жизненных циклов Российских компаний (эмпирический анализ) / Г.В. Широкова, И.С. Меркульева, О.Ю. Серова // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Том 4, №3. – С. 3 – 26.

6. Широкова, Г.В. Характеристики стадий жизненного цикла Российских компаний, созданных «с нуля» / Г.В. Широкова // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Том 5, № 4. – С. 3 – 20.
7. Широкова, Г.В. Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы / Г.В. Широкова // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Том 5, № 3. – С. 85 – 90.
8. Пригожин, А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с. – (Приложение к журналу «Консультант», 9 – 2003).

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ CRM-СИСТЕМ

*Ю.Г. Вайлунова, м. э. н., ассистент, УО «Витебский государственный
технологический университет», Республика Беларусь*

В настоящий момент конкуренция на всех уровнях рынка довольно высока. Чтобы компании выиграть конкурентную борьбу, она должна не только привлекать новых клиентов, но и удерживать уже существующих.

Для удержания клиента необходимо учитывать его интересы и пожелания. Такой подход к ведению бизнеса называется клиентоориентированным. Но при клиентской базе более 100 фирм-клиентов учет интересов каждого клиента является труднодостижимой целью.

Выходом из данной ситуации является внедрение в компании CRM-системы (от англ. Customer Relationship Management), что в переводе на русский язык звучит как «управление взаимоотношениями с клиентами». Внедрение CRM-системы может сформировать базу данных партнеров на предприятии.

Цель внедрения CRM-системы заключается в выявлении наиболее прибыльных клиентов и удовлетворении их потребностей.

В условиях жесткой конкуренции на пределе рентабельности, когда ценовые войны уже невозможны, а показатели продукта у всех поставщиков одинаковы, единственный выход – сделать своих клиентов лояльными, предложив продукт каждому клиенту персонально, с учетом его потребностей. Именно этот результат обеспечивает стратегия CRM.

Внедрение CRM-систем актуально для белорусских предприятий в силу глобализации, интенсификации использования информационных технологий в бизнес-процессах. Данная система поможет сформировать базу данных партнеров на предприятии.

Значение CRM-систем состоит в том, что их применение позволит повысить лояльность клиентов, увеличить объем реализации, прибыль, конкурентоспособность и эффективность предприятий.

Технология управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) начинается со структуризации знаний о своих клиентах. Таким образом, работа над

клиентской базой является первым шагом внедрения технологии CRM. Формирование базы данных партнеров можно осуществлять с использованием программных продуктов CRM.

Ключевой аспект успешного бизнеса – это умение привлекать и сохранять прибыльных клиентов. «Существует лишь одно правильное определение цели бизнеса: создать выгодного клиента» [1]. Эффективное управление взаимоотношениями с заказчиками требует большего, чем просто автоматизация процесса продажи. Необходимо понимать потребности и предпочтения клиентов глубже, чем это делают конкуренты, и строить персонализированные отношения с каждым из них.

CRM – новомодная концепция построения бизнеса вокруг своих клиентов, в соответствии с их требованиями и ожиданиями. Это возможность «индустриализировать» процессы взаимодействия с клиентами, сделать их управляемыми и предсказуемыми. Кто-то считает эту концепцию лишь очередной «Большой Идеей», необходимой для стимулирования закупок новой компьютерной техники, кто-то видит в ней модель управления предприятиями будущего [2].

CRM – это, прежде всего, стратегия привлечения и удержания наиболее ценных и прибыльных клиентов, это основа клиентоориентированной стратегии, на базе которой строится деятельность организаций на современном рынке [3].

CRM является не столько технологией или продуктом, сколько идеологией ведения бизнеса, направленной на повышение эффективности взаимодействия с клиентами с целью предложения каждому клиенту уникального продукта или услуги.

Основная идея CRM заключается в объединении уже существующих на предприятии управленческих систем, позволяющих компании оптимизировать и повысить эффективность взаимодействия с клиентами.

Клиентская база – это простая и удобная система для автоматизации ведения бизнеса. Она является незаменимой для создания прозрачной и результативной работы всех отделов организации заказчика.

На многих предприятиях для содержания базы клиентов используют обычные офисные приложения, но данные приложения не являются настолько же эффективными и удобными, как клиентская база CRM. Такая база хранит в себе специализированный модуль, в дальнейшем выступающий в виде клиентской базы в составе программы.

Данная система помогает компаниям улучшить прибыльность ее контактов с клиентами, делая эти контакты более дружественными путем учета индивидуальных особенностей каждого клиента. Для того чтобы идеология CRM заработала, компания должна суметь сопоставить данные о существующих и потенциальных (а, возможно, и об ушедших) клиентах с данными о продуктах и услугах, с тем, чтобы предложить каждому клиенту уникальный продукт, способный удовлетворить его потребности, другими словами, грамотно строить взаимоотношения с клиентами.

Основными причинами возникновения CRM-систем являются: совершенная конкуренция; мультиканальность взаимоотношений; изменение рыночной ориентации компаний. В становлении CRM-систем важную роль сыграло развитие информационных и коммуникационных технологий, без которых не могли бы существовать приложения, лежащие в основе CRM-систем, и связи между этими приложениями.

CRM-системы являются гибкими и разносторонними, дают возможность компаниям решать различные задачи. В зависимости от целей, которые ставит перед собой компания, внедряя систему CRM, будут изменяться входящие параметры и способ обработки, анализа этих данных.

Можно выделить следующие возможности клиентской базы:

1. Клиентская база CRM дает возможность заносить все необходимые данные по каждому заказчику и осуществляет это проще, чем другие компьютерные программы, так как она изначально оптимизируется для использования продавцами и этим существенно отличается от обычных офисных приложений, которые довольно часто используются лишь как клиентская база.

2. Клиентская база CRM встраивается в рабочие программы организации заказчика и взаимодействует с ними. Она может делиться на категории, по типу клиентов. Например, в отдельную категорию можно занести клиентов, которые совершают крупные заказы или клиентов, которые интересовались продукцией организации, но ничего не заказывали.

3. Рассылка маркетинговой информации очень часто является «камнем преткновения» в отношениях между отделами по работе с клиентами и маркетинговыми отделами. Отделам по работе с клиентами приходится отвлекаться на их подготовку, и при этом такая их деятельность не является первоочередной. В результате списки рассылки обновляются нерегулярно, и, тем более, не ведутся кастомизированные списки с учетом интересов определенных клиентов.

4. Клиентская база CRM дает возможность формировать подобные списки автоматически, используя при этом всю доступную менеджерам по работе с клиентами информацию. К тому же, CRM-системы имеют в своем распоряжении средства автоматизации и анализа маркетинговых отделов.

Основные инструменты, которые включает в себя технология управления отношения с клиентами [3]:

- сбор в единую клиентскую базу всей накопленной о клиентах информации;
- сбор истории взаимоотношений с клиентами, партнерами и поставщиками;
- обмен информацией между подразделениями и сотрудниками без «информационных провалов»;
- автоматизация последовательности работ (бизнес-процессов) и интеграция их в рабочую среду;
- получение аналитических отчетов;
- прогнозирование продаж;

- планирование и анализ эффективности маркетинговых мероприятий;
- контроль удовлетворенности клиентов, регистрация и разбор жалоб;
- накопление знаний компании и управление ими.

Один из основных критериев успешности для любого бизнеса – устойчивый рост оборотов и прибыли. Инвестиции в технологии работы с клиентами повышают их лояльность, а значит, способствуют эффективности бизнеса. Когда клиент лоялен, он предпочитает иметь дело именно с этой компанией и порой даже не рассматривает альтернативные варианты.

Эффективность использования любой информационной системы управления, будь то ERP или CRM, определяется в первую очередь тем, насколько внедрение данной системы способствует реализации поставленных задач и соответствует стратегии развития бизнеса.

Иными словами, само внедрение CRM-системы компания должна рассматривать в первую очередь как способ достижения желаемого уровня ключевых показателей, характеризующих ее положение на рынке.

Как показывают данные зарубежных и российских информационных агентств, предприятия, использующие CRM-системы, могут добиться весьма значительных результатов, например, таких как:

- снижение операционных и управленческих затрат на 15 – 20%;
- экономия оборотных средств на 3 – 5%;
- сокращение цикла реализации продукции на 25 – 30%;
- снижение коммерческих затрат на 30 – 35%;
- уменьшение дебиторской задолженности на 10 – 15% [4].

Основные категории эффектов от внедрения CRM можно разделить на две группы:

- увеличение доходов;
- сокращение расходов.

Таким образом, очевидно, что качественные CRM-системы востребованы в любой сфере бизнеса.

Критерием успеха внедрения CRM-решения является не только удержание существующих, но и приобретение новых клиентов. Для оценки эффективности CRM-систем в большинстве случаев используются мнения клиентов об уровне взаимодействия с компанией, сокращение числа рекламаций, увеличение объема доступной информации о клиентах.

CRM-системы автоматизируют процесс общения с клиентом и обработки его обращений, что положительно сказывается на реализации клиентоориентированной стратегии компании. Получить результат от внедрения CRM-системы можно только при активном участии специалистов всех подразделений, взаимодействующих с клиентами компании.

CRM-система – это инструмент управления взаимоотношениями с клиентами, который поможет предприятию быть более эффективным, если четко понимать, каких результатов планируется достигнуть, и пользоваться ими грамотно.

Литература

1. Питер, Ф. Друкер. Практика менеджмента / Друкер Питер Ф. – М.: Вильямс, 2009. – 400 с.
2. Кендра, Ли Создание клиентской базы: пошаговое руководство по превращению контактов в деньги / Кендра Ли. – М.: Вершина, 2006. – 360 с.
3. Гембл, П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок; пер. с англ. В.Егорова. – М.: Гранд «Фаир-Пресс», 2002. – 512 с.
4. Саутенкова, О.В. CRM и ROI: выбираем и рассчитываем / О.В. Саутенкова // Executive [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.interface.ru/home.asp?artId=6038>. – Дата доступа: 30.08.2012.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Е.А. Вольнец, магистрант, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В трудах зарубежных экономистов представлен богатый опыт изучения потребительского рынка. Следует отметить, что необходимо рассматривать мировой опыт и использовать его в практике маркетинговых исследований отечественного рынка потребительских товаров для повышения качества и глубины проводимых исследований. Тем не менее, невозможно полностью перенести зарубежный опыт изучения потребительского рынка на отечественный, в том числе региональный, без учета специфических особенностей его формирования и развития.

Региональный потребительский рынок представляет собой территориальную систему социально-экономических отношений в сфере обмена, обеспечивающую удовлетворение потребностей населения [1, с. 64].

Каждый регион стремится улучшить свои позиции по сравнению с другими регионами страны. Однако проблема заключается в отсутствии методики, с помощью которой можно выделить сильные и слабые стороны регионального потребительского рынка, т.е. оценить его привлекательность.

С точки зрения автора, данная методика может быть представлена следующим образом.

Нами выделены группы факторов, оказывающих влияние на региональный потребительский рынок:

– демографические – численность населения региона, доля городского населения в общей его численности, плотность населения на 1 км², превышение числа прибывших над числом выбывших, численность населения трудоспособного возраста, естественный прирост населения, соотношение числа браков и разводов (браки-разводы);

– экономические – денежные доходы на душу населения в месяц, номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников промышлен-

ности, численность занятых в промышленности, средний размер назначенных пенсий, доля денежных расходов на покупку товаров и оплату услуг;

– социально-политические – численность безработных, уровень безработицы, количество зарегистрированных преступлений, рост зарегистрированных преступлений.

Далее для характеристики региональных потребительских рынков следует провести сравнительный анализ регионов страны по указанным выше факторам. С нашей точки зрения, при проведении данного анализа стоит воспользоваться методом суммарного ранжирования регионов, т.к. данный метод позволит оценить позиции региона по каждому из перечисленных факторов. Суть данного метода состоит в следующем: каждый регион ранжируется по значению фактора, т.е. определяется занимаемое регионом место по каждому фактору. Суммарный рейтинг региона определяется суммой мест, занимаемых им по всем факторам, причем наиболее высокий рейтинг присваивается региону, набравшему минимальные значения суммы мест.

Проведем апробацию предлагаемой нами методики на примере регионов Республики Беларусь. В таблице представлен итоговый рейтинг регионов страны в соответствии со значениями факторов, определяющих развитие потребительского рынка регионов.

Таблица

Итоговый ранг регионов Республики Беларусь по результатам анализа демографических, экономических и социально-политических факторов в 2010 г.

Факторы	Регионы						
	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Грод- ненская	г. Минск	Мин- ская	Могилевская
1. Демографические	3	5,5	2	7	1	4	5,5
2. Экономические	7	3,5	3,5	6	1	2	5
3. Социально-политические	5	7	6	1	4	3	2
Сумма рангов	15	16	11,5	14	6	9	12,5
Итоговый ранг	6	7	3	5	1	2	4

Источник: собственная разработка автора на основе статистических данных [2].

На основании таблицы можно сделать следующие выводы. Наиболее привлекательным является потребительский рынок г. Минска. Это связано с благоприятной демографической и экономической ситуацией в регионе. Из областей лидирует Минская область, которая также характеризуется благоприятными экономическими и социально-политическими тенденциями, хотя ее позиции несколько ослабляет влияние демографических факторов (низкая доля городского населения в общей его численности, а также плотность населения на 1 км², низкий естественный прирост населения).

Наименее привлекательным региональным потребительским рынком можно считать рынок Витебской и Брестской областей. В Витебской области это связано с негативным влиянием социально-политических (высокий уровень безработицы) и демографических факторов (низкая численность населения региона и плотность населения на 1 км², низкий естественный прирост населения, неблагоприятное соотношение числа браков и разводов), а в Брестской области – экономических (низкие денежные доходы на душу населения в месяц, номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников промышленности, а также средний размер назначенных пенсий).

Разработка методики оценки региональных рынков в разрезе выделенных групп факторов позволит производителям осуществлять обоснованный выбор рынков сбыта своей продукции. Региональные органы власти могут использовать данную методику для выявления проблемных характеристик рынков своих регионов, что позволит проводить работу, направленную на развитие рынков и повышение их привлекательности.

Литература

1. Коваленко, Е.Г. Региональная экономика и управление: учеб. пособие / Е.Г. Коваленко [и др.]. – 2-е изд. – СПб: Питер, 2008. – 288 с.
2. Регионы РБ, 2011: Стат. сб. / М-во стат. и анализа Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.] – Минск: Статиздат Минстата РБ, 2011. – 810 с.
3. Байнев, В.Ф. Экономика региона: учеб. пособие / В.Ф. Байнев, С.А. Пелих; под ред. С.А. Пелиха. – Минск: ИВЦ Минфина, 2007. – 269 с.
4. Зорина, Т.Г. Маркетинговые исследования: учеб. пособие / Т.Г. Зорина, М.А. Слонимская. – Минск: БГЭУ, 2010. – 410 с.
5. Тихонович, С.В. Направления активизации процессов развития потребительского рынка в Республике Беларусь / С.В. Тихонович // Белорусский экономический журнал. – 2009. – № 2. – С. 73 – 83.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА ВУЗА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Э.Н. Воронько, ассистент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В условиях перехода к экономике знаний определяющую роль начинают приобретать такие специфические ресурсы, как образовательные услуги, знания, инновации и информация, а также повышается роль новейших технологий передачи данных. Главным звеном в генерации и распространении знаний, инноваций, информации становится образование. В связи с этим перед сферой образования, особенно высшего, появляются новые задачи: его инновационное развитие, совершенствование деятельности с целью поэтапного перехода к экономике, построенной на знаниях. Это обуславливает необходимость переосмысления сферой

образования направлений, принципов и механизмов ее существования. У вузов появляется потребность в пересмотре подходов к управлению на всех уровнях их деятельности. В связи с этим в настоящее время особую актуальность для образовательных учреждений приобретают вопросы, связанные с формированием эффективной стратегии на рынке образовательных услуг и инноваций.

Прежде чем приступить к рассмотрению различных типов стратегий, которыми может воспользоваться высшее учебное заведение, необходимо дать понятие терминам «стратегия маркетинга» и «стратегия маркетинга вуза». Стоит отметить, что понятие маркетинговой стратегии имеет множество различных трактовок, содержащихся в работах зарубежных и отечественных авторов.

По мнению Филиппа Котлера, суть стратегического маркетинга можно выразить формулой: сегментирование + целеопределение + позиционирование (СЦП) [1, с. 143]. С его точки зрения, ключевыми понятиями маркетинговой стратегии являются: сегменты рынка, цели в отношении рынка и его сегментов, позиция компании на рынке и разрабатываемые на их основе альтернативные решения в отношении комплекса маркетинга. Ф. Котлер отмечает также, что стратегия маркетинга должна содержать в себе решение по всем четырем элементам комплекса маркетинга: по продукту, цене, месту, продвижению.

Определяют маркетинговую стратегию и как средства, при помощи которых должна быть достигнута маркетинговая цель [2, с. 52]. Разработка маркетинговой стратегии должна осуществляться в неотрывной связи с общей стратегией организации.

В «Современном экономическом словаре» приводится следующее определение маркетинговой стратегии: «стратегия маркетинга – маркетинговые меры компании по устойчивому продвижению своих товаров на рынок, включая определение целей, анализ, планирование маркетинговых мероприятий, мониторинг» [3].

Примерно такое же определение стратегии маркетинга приводят и другие авторы, понимая под стратегией маркетинга фундаментальную модель существующих и планируемых задач распределения ресурсов и взаимосвязей организации с рынками, конкурентами и другими факторами [4; 5, с. 15; 6, с. 216].

С нашей точки зрения, приведенные выше определения маркетинга отражают ту роль, которую играет стратегия в управлении организацией. Одним из важных условий, которое необходимо выполнять при формировании стратегии, является соблюдение неразрывности разрабатываемой стратегии с общей стратегией организации. Данного требования, по-нашему мнению, стоит придерживаться и при формировании стратегии маркетинга вуза.

А.Л. Абаев под стратегией маркетинга вуза понимает «...разработку образовательным учреждением наилучших путей достижения поставленных целей средствами маркетинга» [7, с. 40 – 57]. По его мнению, при определении общей стратегии деятельности вуза на рынке образовательных услуг необходимо учитывать современное состояние и динамику конъюнктуры спроса и предложения

на различные виды услуг, материально-технический, научно-методический и экономический потенциал учреждения образования, а также макроэкономические и социально-демографические факторы. Он считает, что общей стратегией маркетинга вуза определяется политика выбора стратегии образовательных услуг как специфического продукта деятельности образовательного учреждения.

Н.В. Тихомирова стратегию маркетинга образовательных учреждений определяет как модель существующих и планируемых задач, подчиненных цели реализации конкурентоспособного образовательного продукта, его производства, формирования привлекательного маркетингового предложения и продвижения на рынке образовательных услуг. Она отмечает, что эффективность решения таких задач зависит от функциональных стратегий маркетинга, коррелирующих с целью и миссией, без которых невозможно формирование единой стратегии маркетинга образовательного учреждения [8, с. 40].

Такой подход к определению стратегии маркетинга вуза с нашей точки зрения заслуживает внимания, так как, во-первых, ориентирован на конечный результат и решение существующих в настоящее время в сфере образования конкретных проблем. Во-вторых, для достижения результата предполагается использование средств маркетинга, важная роль которых в условиях новой экономики не подлежит сомнению. В-третьих, формируемая на принципах маркетинга стратегия вуза позволяет учесть особенности учебного заведения, способствует решению задач экономики нового типа и инновационного пути развития как сферы образования, так и общества в целом.

Подводя итог, следует отметить, что с точки зрения перехода к экономике знаний важное значение для образовательных учреждений в сфере высшего образования, которые действуют в условиях рынка, приобретает формирование эффективной стратегии. По нашему мнению, вузам при формировании стратегии своего развития необходимо использовать модель стратегии маркетинга. Особое внимание следует уделить разработке миссии и стратегических целей вуза. Отметим также тот факт, что в настоящее время вопросы разработки стратегии получили достаточную проработку благодаря исследованиям современных авторов. Однако особую актуальность приобретает разработка стратегии маркетинга вуза с учетом влияния экономики знаний, в связи с чем ряд вопросов, касающихся формирования стратегии вузами (а особенно региональными), остается нерешенным.

Литература

1. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 2003. – 896 с.
2. Маркетинг / У. Руделиус [и др.]. – М., 2001.
3. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
4. Маркетинговая стратегия. Курс МВА / О. Уолкер (мл.) [и др.]; пер. с англ. И. Ключева. – М., 2006.

5. Голубков, Е.П. О некоторых аспектах концепции маркетинга и его терминологии // Маркетинг в России и за рубежом / Е.П. Голубков. – 1999. – № 6. – С. 15.
6. Клейнер, Г.Б. Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров / Г.Б. Клейнер, Р.М. Качалов, Н.Б. Нагрудная; ЦЭМИ РАН. – М., 2007. – С. 216.
7. Абаев, А.Л. Стратегия вуза: маркетинговый аспект / А.Л. Абаев // Бюллетень Владикавказского института управления. – № 16. – 2005. – С. 40 – 57.
8. Тихомирова, Н.В. Сущность маркетинга образовательных услуг / Н.В. Тихомирова // Проблемы перехода классических университетов в систему открытого образования: тез. интернет-конф. – М., 2001. – С. 40.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

М.В. Гайдова, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В современном развитии организаций можно выделить значимое явление – это расширение и развитие конкуренции на всех рынках, вследствие насыщения рынков товарами, услугами, производителями. Финансовое состояние и конкурентоспособность являются двумя основными факторами успешного развития организации.

В условиях рыночных отношений конкурентоспособность характеризует степень развития общества. Чем выше конкурентоспособность страны, тем выше жизненный уровень в этой стране. Конкурентоспособность, по сути, есть способность организации выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам, производящим аналогичную продукцию [1]. Конечная цель любой организации – победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий организации.

Объекты, обладающие конкурентоспособностью, можно разбить на четыре группы [2]:

- товары,
- организации (как производители товаров),
- отрасли (как совокупности предприятий, предлагающих товары или услуги),
- регионы (районы, области, страны или их группы).

В связи с этим принято говорить о таких ее видах, как [2]:

- национальная конкурентоспособность,
- конкурентоспособность товара,
- конкурентоспособность организации (организации).

Кроме того, принципиально можно выделить четыре типа субъектов, оценивающих конкурентоспособность тех или иных объектов:

- потребители,

- производители,
- инвесторы,
- государство.

У каждого из них есть свои интересы: потребитель заинтересован в том, чтобы посредством приобретения набора товаров и услуг максимизировать полученную полезность; производитель заинтересован в том, чтобы затратив минимум усилий, получить максимально возможный результат (прибыль); инвестор заинтересован в том, чтобы проект, в который он вкладывает свои деньги, принес ему высокую доходность; наконец, государство заинтересовано в обеспечении эффективности использования имеющихся на его территории ресурсов (труда, земли, капитала, знаний, предпринимательских способностей), но при этом – чтобы соблюдались определенные социальные стандарты [3].

В настоящее время единой общепринятой методики оценки конкурентоспособности организации не существует. Сложность категории «конкурентоспособность» обуславливает многообразие подходов к ее оценке. Обзор существующих подходов к оценке конкурентоспособности организаций позволил объединить их в группы.

Первая группа включает подход к определению конкурентоспособности организации, основанный на выявлении конкурентных преимуществ. Представителями этого подхода являются Портер М., Азоев Г.Л., Юданов Ю.А. Следует заметить, что данный подход возник с появлением стратегического планирования и развитием теории конкуренции. Он позволяет провести анализ достигаемых конкурентных преимуществ организации, но не дает точного количественного выражения результатов оценки и способности организации, анализа выполнения плана повышения конкурентоспособности, динамики конкурентоспособности организации.

Вторая группа ученых предлагает оценку конкурентоспособности с использованием многоугольных профилей. Она базируется на построении векторов конкурентоспособности по факторам: концепция, качество, цена, финансы, торговля, послепродажный сервис, внешняя политика, предпродажная подготовка (методика французских маркетологов А. Оливье, А. Дайн, Р. Урсе, которую используют Голубков Е.П., Беляев С.Г.). Однако авторы не уточняют, как можно оценить такие факторы, как «концепция», «внешняя политика», «предпродажная подготовка» и др.

Представители третьей группы (Беляев С.Г., Кошкин В.И.) предлагают рейтинговую оценку конкурентоспособности организации на основе следующих факторов: товар, ассортимент, цена, имидж, сервис, упаковка, объемы продаж, сегмент рынка, поставка и сбытовая политика, реклама и стимулирование спроса. Недостаток этого подхода в том, что он оценивает только маркетинговую деятельность организации, но не учитывает других важных ресурсов потенциала

организации (инновации, менеджмент, финансы и др.). Авторами получена простая сумма факторов, взаимная весомость которых не учитывается.

Четвертая группа авторов предлагает оценивать конкурентоспособность организации на основе произведения индекса по товарной массе и индекса эффективности объекта (Кожекин Г.Я., Зубик В.Б., Стариков В.Я., Кожекина С.Г., Круглов М.И., Моисеева Н.К.). Несовершенство состоит в том, что это упрощенный подход к оценке, поскольку он не учитывает такие важные факторы, определяющие конкурентные преимущества организации, как уровень организации и осуществления маркетинга, финансы, экспортный потенциал.

Разновидностью четвертого подхода является метод, предложенный Фатхутдиновым Р.А., который предлагает оценивать конкурентоспособность организации как взвешенную сумму конкурентоспособностей основных товаров организации на различных рынках с учетом значимости рынков. При этом расчет конкурентоспособности организации осуществляется по формуле

$$КП = \sum_{i=1}^n \alpha_i \beta_i КП_{ij} \rightarrow 1,$$

где α_i – удельный вес i -того товара организации в объеме всех продаж за анализируемый период, доли единицы;

β_i – показатель значимости рынка, на котором реализуются товары организации (рынки США, Японии, Канады и страны Евросоюза имеют значимость 1, внешние рынки остальных стран – 0,7, внутренний рынок – 0,5);

$КП_{ij}$ – конкурентоспособность i -того товара на j -том рынке.

Пятая группа авторов предлагает подход, основанный на взвешенной оценке факторов конкурентоспособности организации. Представителями этого подхода являются Максимов И., Моисеева Н.К., Конышева М.В. Интегральный показатель конкурентоспособности организации определяется по правилам линейной свертки (оценка факторов конкурентоспособности отдельных сторон деятельности организации умножается на весомость отдельных факторов в общей сумме). Интегральный показатель конкурентоспособности организации можно определить на основе соотношения ряда показателей, отражающих экономическую эффективность ресурсов двух конкурирующих организаций. В общем виде конкурентоспособность организации представляет собой функцию трех составляющих:

$$КП = f(ПР, ИР, К_{фин}),$$

где $ПР, ИР$ – сравнительная эффективность использования производственных ресурсов, информационных и интеллектуальных ресурсов;

$К_{фин}$ – коэффициент использования финансового ресурса, который определяется соотношением отдельных пар сравниваемых показателей рентабельности

продукции, производства, капитала, продаж, по платежеспособности и кредитоспособности организации.

Интегральный показатель КП рассчитывается как средневзвешенная величина, где каждый показатель имеет свою весомость. Если окажется, что $KП1 > KП2$, то организация № 1 обладает конкурентным преимуществом по сравнению с организацией № 2.

Этот метод имеет недостаток – трудоемкость и сложность расчета интегрального показателя конкурентоспособности. Кроме этого, по ряду причин процедура оценки уровня конкурентоспособности организации при помощи интегрального показателя имеет ряд других проблем, среди которых следует выделить: выбор критерия эффективности использования ресурсов организации; выбор базового объекта (организации-лидера); возможности сканирования (слежения) рынка товаров при недостаточности информации.

Необходимо отметить что, существующие методы и научные разработки по вопросам оценки конкурентоспособности касаются в основном продукции и в меньшей степени затрагивают деятельность организации. Анализ методических и теоретических разработок по вопросам обеспечения конкурентоспособности организации подтверждает необходимость ее комплексной оценки для выявления возможных резервов улучшения основных показателей его хозяйственной деятельности.

Литература

1. Фатхутдинов, Р.А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Стандарты и качество, 2009. – 464 с.
2. Пунгин, И.В. Инновационный подход к изучению конкурентоспособности продукции, отрасли, региона / И.В. Пунгин, В.С. Пунгина // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2009/2009-2/8/8.htm>.
3. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб.: ПитерПресс, 2008. – 368 с.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ЗНАНИЕМ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*О.И. Гордиенко, к. э. н., доцент, Н.Л. Белорусова, к. э. н., доцент,
УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Современные организации в качестве основного источника своего экономического успеха и повышения конкурентоспособности рассматривают интеллектуальные ресурсы. Интерес к проблеме интеллектуальных ресурсов связывают с переходом наиболее развитых стран к постиндустриальному обществу. Экономическую основу этого общества составляет экономика, основанная на

знаниях, или экономика знаний. Это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своей эффективности и роста конкурентоспособности всех отраслей, всех секторов и всех участников экономических процессов. Республика Беларусь в процессе перехода к экономике знаний уступает многим странам и занимает пока 59 позицию в мировом рейтинге государств по индексу экономики знаний, хотя и улучшила свое положение по сравнению с 2000 годом на 11 позиций [1].

С нашей точки зрения, проблему формирования экономики знаний в Республике Беларусь следует рассматривать как многоуровневую, предусматривающую разработку и внедрение системы управленческих воздействий не только на макроуровне, но и на уровне хозяйствующих субъектов – микроуровне, а также в отношении человеческих ресурсов. И если на государственном уровне определенные институциональные, правовые, организационные, финансовые и другие предпосылки перехода республики к экономике знаний предусматриваются в ряде национальных программ и документов, в частности, в таких, как Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг., Национальные программы демографической безопасности, Программы социально-экономического развития страны и ее регионов, то на уровне предприятий и организаций работа по активизации формирования и эффективного использования факторов, характерных для экономики знаний, проводится ограниченно. В отечественных организациях еще не сформировалось отношение к организационному знанию как к объекту управления и стратегическому активу. В теории современного менеджмента и практике наиболее успешных, как правило, зарубежных организаций знания рассматриваются как стратегический актив, основными признаками которого являются: сложность имитации и воспроизводства конкурентами; высокая ценность с точки зрения оказания организации помощи в предотвращении угроз и реализации возможностей внешней среды; долговременность проявления и часто – неосязаемость. Но для того чтобы использовать весь потенциал, заключенный в организационном знании, необходимо формирование специальной системы управления. Наиболее очевидным следствием управления организационным знанием является улучшение качества управленческих решений, снижение затрат времени на их разработку и принятие, повышение креативности и инициативности персонала. Управление организационным знанием поможет организациям стать более конкурентоспособными, снижать затраты на бизнес-процессы и эффективно выявлять и удовлетворять потребности клиентов.

Актуальность исследования проблем управления организационным знанием определяется не только теми возможностями, которые это дает организации, но и значительным отставанием отечественных организаций в формировании эффективных систем менеджмента знаний. В числе причин, сдерживающих развитие управления организационным знанием на белорусских предприятиях,

следует указать: незавершенность формирования методологии управления организационным знанием, недостаточную восприимчивость отечественной управленческой практики к современным технологиям и концепциям менеджмента, недооценка стратегического подхода к управлению организациями и др. Доказательством определенного отставания отечественной управленческой практики на микроуровне являются данные, иллюстрирующие развитие инновационной деятельности в промышленных организациях республики. По данным Белстата [2, с. 14; с. 135 – 136], в 2011 году затраты на инновации всех видов осуществляли 24,3% от общего числа промышленных организаций. Однако удельный вес инновационной продукции, новой для мирового рынка, составил в общем объеме отгруженной продукции всего 1,1%. При этом в качестве основной причины, сдерживающей развитие инновационной деятельности, организации указали недостаток собственных денежных средств (892 организации). А вот незначительными факторами, сдерживающими инновационное развитие промышленных организаций, были названы: невосприимчивость организаций к нововведениям (817 организаций), низкий инновационный потенциал (605 организаций), недостаточная квалификация персонала (766 организаций). По нашему мнению, эти данные демонстрируют недооценку именно тех факторов, которые способствуют повышению инновационной активности организаций.

Рассмотрим основные проблемы, решение которых способствовало бы развитию менеджмента знаний в организациях республики.

Во-первых, это четкое определение объекта управления в системе менеджмента знаний. В настоящее время единый общепринятый подход к его определению отсутствует. Это объясняется сложностью, кажущейся неопределенностью объекта управления в менеджменте знаний, а также неосвязаемостью значительной части составляющих его элементов. Важность решения этого методологического вопроса обусловлена тем, что от ответа на него будет зависеть понимание целей, задач и функций, закрепляемых за системой менеджмента знаний. С нашей точки зрения, объект управления в системе менеджмента знаний должен включать: организационные знания; информационные технологии; персонал; организационные процессы; инновационную деятельность. Такая расширительная трактовка объекта управления в менеджменте знаний позволит объединить в единую систему все составляющие, обеспечивающие достижение стратегических целей управления организационным знанием.

Во-вторых, это обеспечение оптимального сочетания персонифицирующего (интуитивистского) и информационного (технологического) подходов [3] к определению сущности, целей и методов формирования менеджмента знаний. В соответствии с первым подходом главное в менеджменте знаний – это персонал, его профессионализм, мотивация, способность к эффективным коммуникациям, организационная культура. Сторонники этого подхода считают, что при его использовании значительно больше шансов уловить неформализованные (неяв-

ные) знания персонала, которых в каждой организации примерно в четыре раза больше, чем знаний, которые преобразованы в документы. Таким образом, основная задача управления знаниями в соответствии с интуитивистским подходом – выявление, сохранение и эффективное использование знаний персонала. Но для эффективного достижения целей в системе менеджмента знаний интуитивистский подход должен быть дополнен возможностями информационного (технологического) подхода, основу которого составляют современные информационные технологии, Интернет, телекоммуникационные средства т.п. Однако вложения в информационные технологии дают наилучший результат только при условии роста вклада в человеческий капитал, в научные исследования, в рестройку организаций. Иными словами, вложения в информационные технологии должны стимулировать капитализацию затрат в человека.

В-третьих, преодолению барьеров, связанных с разработкой и внедрением системы менеджмента знаний, будет способствовать проведение аудита исходного состояния системы управления организационным знанием в разрезе основных этапов этого процесса на основе методики, предложенной У. Буковичем и Р. Уильямсом [3, с. 24]. В соответствии с пониманием этих авторов, процесс управления организационным знанием включает 7 этапов: получение информации; использование информации; обучение; распространение знаний (сотрудничество, участие, взаимодействие); оценка знаний (интеллектуального капитала); создание и поддержание знаний; ликвидация знаний (активов). Наш опыт использования указанной методики в двух организациях региона подтвердил ее валидность и практическую целесообразность применения с целью выявления общего уровня управления организационным знанием, а также определения наиболее проблемных этапов. В связи с существующими барьерами рекомендуется осуществлять поэтапное внедрение системы управления организационным знанием [3, с. 391].

Эффективное управление организационным знанием реализуется при сбалансированном развитии всех этапов этого процесса и в разрезе всех элементов объекта управления в системе менеджмента знаний. Результатом решения этой задачи станет рост стоимости организации за счет создания устойчивого конкурентного преимущества, основанного на знаниях.

Литература

1. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>. – Дата доступа 25.08.2012.
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. – 156 с.
3. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уильямс; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 504 с.

К ВОПРОСУ О ЗНАЧЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО И СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Е.А. Гришинова, д. э. н., профессор, Киевский национальный университет
им. Тараса Шевченко, г. Киев; И.Ю. Кочума, к. э. н., доцент,
Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела НБУ
(г. Киев), г. Черкассы, Украина*

Основной закономерностью становления информационного общества и экономики знаний, а также их ключевой характеристикой является трансформация основных факторов производства, изменение их значения и соотношения в процессе воспроизводства: физический капитал как источник новой стоимости все больше уступает место новым формам капитала (интеллектуальному, социальному, человеческому), а традиционный, репродуктивный труд превращается в значительно более производительный интеллектуальный, творческий, инновационный, что также есть проявление реализации этих форм капитала.

Отдавая должное имеющимся теоретико-методологическим наработкам по проблематике новых форм капитала, все же надо отметить, что много вопросов концептуального характера, связанных с раскрытием их сущности и значения, в частности на уровне предприятия, определением их особенностей и соотношения, еще нуждаются в дальнейшем изучении.

Базовым методологическим положением теорий человеческого, интеллектуального и социального капиталов является использование экономического подхода к анализу явлений в различных сферах человеческой деятельности, которые раньше полностью относились к сфере социальных, демографических, психологических, социологических и др. исследований.

Экономический подход, основанный на принципах рационального поведения индивидов, используется в анализе таких проблем, как: теория экономического роста, распределение доходов, инвестиции в человека, карьерный рост, экономика образования, планирование семьи и ведение домашнего хозяйства, экономические аспекты дружбы и хороших отношений, причины преступности и криминальной деятельности, теория миграции, дискриминация на рынках труда и др.

Полученные результаты научных исследований человеческого, интеллектуального и социального капиталов коренным образом изменили традиционные представления о природе создания новой стоимости и экономического роста, об эффективности инвестирования, о факторах конкурентоспособности, стратегической стойкости и др. Исследованию сущности человеческого капитала посвящено немало работ. При этом под человеческим капиталом на микроэкономическом уровне понимается совокупная квалификация и профессиональные способности

всех работников предприятия, а также достижения предприятия в деле эффективной организации труда и развития персонала. На этом уровне человеческий капитал ассоциируется не только с интеллектуальным и социальным, но и с производственным, а также с коммерческим капиталом предприятия, потому что прибыль создается в результате эффективного использования всех видов капитала.

Поскольку современное предприятие в постиндустриальных условиях является производителем не столько товаров, сколько знаний, информации, услуг, исключительное значение на микроуровне приобретает исследование интеллектуального капитала. Возникновение интеллектуального капитала является закономерным результатом развития науки и технологии, глубокого проникновения их в процесс производства, значительного увеличения роли и значения человеческого ума, науки, информации и знаний в обеспечении социально-экономического развития.

Во многих организациях все большая часть полученного эффекта становится результатом применения специальных знаний, всестороннего развития персонала и взаимодействия с партнерами и контрагентами. Интеллектуальный капитал предприятия в большей степени, чем физические активы или финансы, становится стойким конкурентным преимуществом в условиях новой экономики. Экономика знаний предусматривает преимущественное значение квалификации работников в обеспечении прибыльности предприятия, по сравнению с капиталом физическим. Стремительно развивается бизнес в сфере творчества и интеллектуальной собственности, где стоимость нематериальных активов многократно превышает стоимость активов физических.

Для самого полного раскрытия сущности интеллектуального капитала особое значение приобретает исследование его структуры. Рассматривая структуру интеллектуального капитала, мы будем исходить из его расчленения на три основных составляющие: человеческий интеллектуальный капитал, структурный и потребительский капиталы [1].

Каждая составляющая интеллектуального капитала создается человеческими знаниями и творчеством, а именно совокупность этих составляющих определяет скрытые источники ценности, которая наделяет компанию нетрадиционно высокой рыночной ценой. Интеллектуальный капитал, сконцентрированный в знаниях, навыках, квалификации работников, обычно растет со временем. Патенты, напротив, достаточно быстро теряют свою ценность, если они не материализованы в продуктах или вовремя не прошли лицензирования. Потребительский капитал также имеет способность быстро терять свою стоимость, поскольку потребитель достаточно быстро может уйти к конкурентам.

В последнее время все большее распространение приобретает категория социального капитала. Социальный капитал предприятия можно определить как нематериальный актив, который создается организацией через систему социальных взаимоотношений на разных уровнях и оказывает синергетическое влияние

на результаты его деятельности благодаря способности мобилизовать ресурсы или снижать расходы.

Таким образом, если физический капитал воплощен в средствах труда, человеческий капитал – в знаниях и других продуктивных характеристиках человека, то социальный существует в таких элементах общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие, что создает условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды. Подобно тому, как финансовый капитал аккумулируется на банковских счетах людей, человеческий интеллектуальный капитал – в их головах, социальный капитал воплощен в системе их связей.

Социальный капитал имеет ряд экономических признаков, среди которых производительность, прибыльность, способность к конвертации в другой актив. Как и человеческий капитал, в отличие от традиционных форм экономического капитала, социальный капитал не исчерпывается в процессе его использования, а, наоборот, теряется в случае его недоиспользования. Он дает возможности наиболее эффективно использовать другие виды капитала, а иногда – компенсировать их отсутствие, а значит, является своеобразным дополнением, катализатором других форм капитала. Социальный капитал облегчает формирование и способствует более эффективной реализации человеческого и интеллектуального капиталов. Наличие социального капитала облегчает индивиду, группе и организации доступ к новым знаниям и навыкам, и, наоборот, ограниченный доступ к социальным связям, социальная изоляция или замкнутость отдельных индивидов или групп могут препятствовать созданию и использованию ими человеческого капитала [2].

Человеческий, интеллектуальный и социальный капитал, как и физический, тоже являются собой результат инвестиций в прошлом, но, в то же время, они в большей степени ориентированы на будущее. Основой для оценки физического капитала являются уже осуществленные расходы, для оценки же новых форм капитала – стоимость, которая будет создана в процессе его будущего использования.

Физический капитал оценивается при помощи, преимущественно, стоимостных показателей, в то время как новые формы капитала, прежде всего, – качественных показателей, которые лишь с помощью очень сложных методик можно перевести (и то приблизительно) в стоимостные.

Предприятия не владеют человеческим, интеллектуальным и социальным капиталом полностью, они владеют им совместно с наемными работниками (когда речь идет о человеческом капитале), и совместно с потребителями и другими контрагентами (когда речь идет о потребительском капитале). То есть, в инновационном производстве складывается ситуация, когда предприятие не владеет ресурсом, который является определяющим для его конкурентоспособности и даже выживания.

Поэтому особенности человеческого, интеллектуального и социального капитала заключаются также и в том, что абсолютно по-новому рассматривают-

ся проблемы их сохранения и накопления на предприятии. Их основной формой являются знания и взаимоотношения сотрудников фирмы, поэтому возникает необходимость в создании таких условий, при которых эти знания не стали бы приобретением конкурентов, чтобы они максимально эффективно использовались на данном предприятии. Именно это является объективной основой социализации социально-трудовых отношений, которая стала характерным признаком современных инновационных предприятий.

Литература

1. Грішнова, О.А. Інтелектуальний капітал підприємства: сутність, значення, класифікація / О.А. Грішнова, А.В. Василик // Менеджмент організацій і управління людськими ресурсами: Зб. статей: ч. 3. – Ялта: РВВ КДПІ, 2005. – С. 113 – 128.
2. Грішнова, О. Соціальний капітал: сутність та взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О. Грішнова, Н. Поливяна // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 19 – 24.

СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Е.О. Дружинина, аспирант, УО «Брестский государственный технический университет», Республика Беларусь

Прогрессирующий рост социально-экологических проблем на международном уровне ставит под угрозу стабильную жизнедеятельность общества и состояние окружающей среды. Сохранение природных ресурсов, экологическое равновесие и социальная защищенность являются приоритетными при реализации стратегии устойчивого социально-экономического развития, при котором деятельность настоящего поколения реализуется с учетом принципа перспективной ответственности. Обеспечению устойчивого развития государства и хозяйствующих субъектов содействует инициирование социально-ответственного инвестирования.

Социально-ответственное инвестирование предполагает прирост капитала в результате предпринимательской деятельности, основанной на нравственно-этических принципах ведения бизнеса и направленной на создание лучших социальных и экологических условий для жизни людей. Основой такого вложения средств является сознательное участие инвестора в перераспределении рисков и ответственности за отрицательные воздействия на общество и экосистему в результате реализации инвестиционных решений. Противоположным являются социально-деструктивные инвестиции, которые не предполагают наличие обязательств у инвестора быть ответственными перед обществом. Результатом реализации таких инвестиционных проектов является пагубное воздействие на нормальное состояние и функционирование окружающей среды, существование настоящих и будущих поколений. Кроме того, возмещение ущерба от асоциально-

го инвестирования осуществляется за счет средств пострадавшей стороны – общества и государства в целом.

Современным и актуальным подходом является социально-ответственное инвестирование, развитию которого способствуют разнонаправленные факторы:

– *социальное инвестирование*. Под социальными инвестициями понимаются вложения средств в объекты социальной сферы с целью получения дохода и (или) достижения иного полезного эффекта. Приоритетной целью таких инвестиций является социально значимый эффект. Данные вложения непосредственно направляются на реализацию социальных программ и решение важных общественных проблем и задач, повышение уровня и качества жизни людей, на улучшение корпоративной политики и практики, удовлетворение интересов и потребностей стейкхолдеров компании, к которым относятся работники, акционеры, менеджеры компании (внутренние); профсоюзы, общественные организации, поставщики, кредиторы и пр. (внешние).

– *развитие института корпоративной социальной ответственности*. В широком смысле корпоративная социальная ответственность тесно связана с деловой этикой, защитой прав человека, социальной политикой, охраной окружающей среды и инвестированием в развитие местных сообществ [1, с. 13]. Социальная ответственность бизнеса – это добровольная стратегия развития фирмы, основанная на соблюдении этических и юридических норм осуществления деятельности и проведении социальной политики на предприятии.

– *реализация проектов государственно-частного партнерства*. Под государственно-частным партнерством понимаются различные формы взаимовыгодного сотрудничества с целью реализации значимых проектов и программ в различных сферах деятельности и общественной жизни на национальном и региональном уровнях на условиях разделения ресурсов, рисков, доходов и ответственности на договорной основе [2, с. 25]. Основная цель государственно-частного партнерства – развитие партнерства как инновационной формы хозяйствования, направленной на реализацию инфраструктурных проектов и проектов в социальной сфере, способных изменить экономику.

– *рост самосознания предпринимательства и общества*, ответственности за необратимые последствия своей деятельности, влияющие на настоящее и будущее поколения. Данный аспект акцентирует внимание на вкладе бизнеса в общественное развитие и сохранение экосистемы. Переосмысление взаимоотношений общества и бизнес-среды служит основой ответственного взаимного поведения.

Важность рассмотрения социально-экологических вопросов при инвестиционной деятельности требует функционирования действенных защитных механизмов по минимизации негативных воздействий на окружающую среду и общество. В связи с этим необходимо осуществлять мониторинг инвестиционных проектов. Для обеспечения социальной и экологической безопасности страны в Республике Беларусь на прединвестиционной стадии проводятся государствен-

ная и общественная экологическая экспертиза инвестиционных проектов, основная цель которых заключается в предупреждении негативных последствий влияния реализации инвестиционных проектов на экономику, общество и окружающую среду.

В качестве действенного предупредительного механизма защиты от разрушения экологической системы, сохранения невозполнимых природных ресурсов, минимизации социальных последствий от инвестиционной деятельности предлагаем проводить экспертизу социально-ответственного инвестирования. Цель экспертизы заключается в определении принадлежности вкладываемых средств в реализацию проекта к категории социально-ответственных инвестиций, а также выявлении и отклонении проектов, несущих деструктивные изменения.

Данная экспертиза основана на оценке экономического, экологического и социального аспектов планируемой хозяйственной деятельности. Ранжирование инвестиционных проектов по степени деструктивности позволит государству перераспределить ответственность и снизить риски, связанные с потенциальными убытками от экологических катастроф и создать системы преференций и льгот, поощрения социально и экологически ответственного бизнеса для инвесторов с социально-ответственным поведением. Кроме того, это позволит инвестору получить прирост капитала.

Особую актуальность экспертиза социально-ответственного инвестирования приобретает при привлечении иностранных инвестиций, когда в отечественную экономику импортируются экологические проблемы посредством размещения вредных и опасных производств, отходов, продукции и т.п.

Результативность инвестиционной деятельности с учетом экологического фактора мы предлагаем оценивать, используя соотношение темпа изменения чистого дисконтированного дохода к темпу изменения расхода природного ресурса (формула 1).

$$E = \frac{\Delta NPV}{\Delta R}, \quad (1)$$

где E – соотношение, характеризующее результативность инвестиционных проектов с учетом экологического фактора; ΔNPV – темп прироста чистого дисконтированного дохода в процентах; ΔR – темп прироста расхода природных ресурсов в процентах.

Полученное соотношение отражает темп прироста чистого дисконтированного дохода на 1 процент прироста расходования природных ресурсов. Данный показатель характеризует скорость накопления чистого дисконтированного дохода, учитывающего истощение природных ресурсов и ущерб от загрязнения экосистемы. Значение показателя свыше 1 свидетельствует, что темп роста NPV опережает темп изменения расхода ресурсов. Если показатель принимает значение меньше 1, то это говорит о том, что увеличение NPV происходит за счет более интенсивного истощения природных ресурсов.

Использование предложенного защитного инструмента реализации инвестиционных решений будет благоприятствовать формированию социально ответственного поведения и сдерживать асоциальное инвестирование. Создавая предпосылки для устойчивого развития, социально ответственное поведение в долгосрочной перспективе способно давать ощутимые экономические выгоды как отдельным субъектам хозяйствования, так и экономике в целом.

Литература

1. Корпоративная социальная ответственность: философско-управленческие аспекты современного бизнеса / В.А. Симхович. – Минск: Мисаната, 2011. – 199 с.
2. Салаев Г.А., Кузьмич Е.А. Государственно-частное партнерство в Республике Беларусь // Промышленно-торговое право. – 2011. – № 03.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

И.А. Ельшина, к. т. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», А.И. Вегера, к. т. н., зам. гл. технолога по инновационному развитию ОАО «Нафтан», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Инновационное развитие – это развитие на основе новых технологий и новой техники. Движущей силой этого развития являются научные знания, воплощенные в новых разработках и внедрениях.

Большое значение имеет инновационное развитие для Республики Беларусь в условиях малой обеспеченности запасами полезных ископаемых и природными энергоносителями (газ, нефть). В этих условиях инновационной деятельностью буквально вынуждены заниматься все организации, все субъекты хозяйствования от государственного уровня управления до вновь созданного общества с ограниченной ответственностью в сфере малого бизнеса. Огромное значение имеет также возможность экспорта инновационных технологий.

Для перехода на инновационный путь развития необходимо наличие нескольких факторов: во-первых, это научно-интеллектуальный и технологический потенциал, достаточный для запуска и последующего развития инновационного процесса. Во-вторых, постоянный рост количества участников инновационной деятельности. В-третьих, развитая система институтов, ориентированных на инновационное развитие, способных обеспечить эффективное взаимодействие всех участников инновационной деятельности. Наконец, в-четвертых, это, собственно, востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов и физических лиц, объединенных в единой национальной инновационной системе.

Белорусская модель формирования социально-ориентированной рыночной экономики и стратегия устойчивого развития предусматривают проведение

эффективной инновационной и инвестиционной политики. С учетом растущей глобализации мировых рынков в условиях мирового финансового кризиса конкурентоспособными могут быть только высокотехнологичные и наукоемкие производства и предприятия.

Создание таких производств невозможно без поддержки как отечественного, так и зарубежного научно-технического потенциала. Следует также отметить, что при реализации данной программы даже имеющийся в стране научно-технический потенциал задействован не в полную силу. В этой связи необходимы:

- модернизация важнейших секторов экономики на основе технологического обновления производства;
- развитие материально-технической базы науки;
- формирование эффективной национальной инновационной системы;
- формирование рынка научно-технической продукции и объектов прав интеллектуальной собственности, развитие инновационной инфраструктуры;
- расширение международного научно-технического и инновационного сотрудничества;
- создание действенной системы защиты прав интеллектуальной собственности.

В условиях формирования устойчивой национальной экономики в Республике Беларусь, ее интеграции в европейские и международные экономические сообщества, необходимости расширения внешнеэкономических связей и привлечения зарубежных инвесторов значительно возросла ответственность каждого предприятия в обеспечении высокого уровня конкурентоспособности продукции, в том числе нефтепродуктов, имеющих важное значение для РБ.

Нефтепереработка является консервативной отраслью, ассортимент продукции которой (бензины, авиационное, печное, и дизельное топлива, мазуты, и т.д.) практически не меняется в течение последнего столетия. Качественные показатели продуктов нефтепереработки определяются, прежде всего, требованиями моторостроителей, технологиями их дальнейшего использования и переработки и закреплены в ГОСТ, ТУ, других нормах.

Последние 10 лет охарактеризовались ужесточением в странах Европы и Республике Беларусь законодательных требований к уровню экологичности моторных топлив, в частности, содержанию серы в дизельном топливе и содержанию бензола и ароматики в бензинах. Это потребовало от ОАО «Нафтан» проведения ряда мероприятий, направленных на повышение качества выпускаемых топлив, часть которых реализована в период с 1998 по 2009 годы и позволила прекратить выпуск дизельного топлива с содержанием серы более 50 ppm (перейти на выпуск дизельного топлива, соответствующего требованиям Евро-4 и Евро-5), увеличить долю высокооктановых сортов автобензинов, до 1 % снизить содержание в них бензола. Улучшилось качество смазочных масел и индивидуальных ароматических углеводородов. Налажено производство высококачест-

венных компаундированных битумов. Реализация других мероприятий повышения качества продукции заложена в Программе развития ОАО «Нафтан» на 2010 – 2015 годы, которая предусматривает строительство комплекса глубокой переработки нефтяных остатков, увеличение объемов перерабатываемой нефти, реконструкцию существующих технологических объектов и объектов заводского хозяйства с целью повышения эффективности их работы и качества производимой продукции. Объем финансирования указанных мероприятий превысит 1,4 млрд долларов.

В настоящее время осуществить переход качества нефтепродукта на новый уровень (например, с Евро-3 на Евро-4 или с Евро-4 на Евро-5) невозможно без проведения серьезной реконструкции и модернизации производства.

Изменение же каких-либо параметров качества указанных продуктов путем улучшения отдельных их качественных характеристик внутри указанных стандартов качества сопряжено с дополнительными затратами и нецелесообразно экономически в связи с отсутствием спроса и фиксированным уровнем цен на нефтепродукты внутри стандарта качества, который определяется рынком. Требования к названиям нефтепродуктов также накладываются рынком, в связи с этим нефтепродукты с названиями, не гармонизированными с требованиями действующих стандартов качества, не будут должным образом на нем восприняты.

В настоящее время инновационная деятельность предприятий Республики Беларусь оценивается с помощью показателя Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) в соответствии с указаниями по заполнению формы государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации», утвержденными постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь 20.12.2010 № 270 (далее – Указания).

Предложенная в Указаниях методика отнесения продукции (работ, услуг) к инновационным, а также срок ее отнесения с момента ее первой отгрузки (составляет 3 года) являются одинаковыми для всех отраслей экономики Республики Беларусь и не учитывают отраслевую специфику. Каким образом можно сравнить производство новых продуктов радиоэлектроники и производство калийных удобрений? Другая грань этой же проблемы оценка жизненного цикла продукции, который в нефтепереработке имеет более длительный срок. Так, планшеты компаний Apple, Samsung обновляются на рынке каждые 1,5 года, автомобили у ведущих автомобильных компаний Тойота, Форд, Фольксваген и др. для удержания занятого сегмента рынка требуют обновлений каждые 3-4 года. Требования к нефтепродуктам меняются значительно реже – раз в 5-7 лет.

В то же время в целях обеспечения устойчивого экономического роста и повышения уровня жизни населения Республики Беларусь Указом от 19.11.2010 № 596 утвержден удельный вес отгруженной инновационной продукции органи-

зациям, основным видом деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции на 2012 год в размере 12-13 % к 2011 году в сопоставимых ценах. Таким образом, становится очевидной проблема определения понятия «инновация» для такой консервативной отрасли как нефтепереработка.

Необходимо понимать, что инновационное развитие предприятий нефтепереработки невозможно без процессных инноваций, т.е. освоения новых технологических процессов, позволяющих, как правило, не обновить линейку выпускаемых продуктов, а увеличить ресурсную базу светлых нефтепродуктов, повысить уровень их экологических характеристик. Учет всех вышеназванных особенностей отрасли позволил бы значительно повысить конкурентоспособность, как нефтеперерабатывающей промышленности в целом, так и ее продукции в частности.

СИСТЕМА АНТИКРИЗИСНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Е.Р. Жорова, аспирант, Киевский национальный университет
им. Тараса Шевченко, Украина*

Залогом успешного функционирования предприятия в долгосрочной перспективе является не только стабильность и устойчивость, но и способность динамично реагировать на любые угрозы и потрясения, которых не избежать, учитывая фактор неопределенности внешней среды. Низкий уровень эффективности управления рисками, неразрешенные конфликты между субъектами управления, громоздкая организационная система привели к кризисному состоянию многих предприятий корпоративного сектора. Поэтому проблема разработки и внедрения эффективной системы антикризисного корпоративного управления является чрезвычайно актуальной.

Тщательное исследование состояния, тенденций и проблем развития корпоративного управления содержится в работах Баюри Д.А., Супрун Н.А., Пономаренко В.С., Шегди А.В. Теоретические основы и практические меры по антикризисному управлению исследованы такими экономистами, как Лигоненко Л.А., Василенко В.А., Иванюта С.М., Терещенко А.А. Проблемам антикризисного управления в корпоративном секторе посвящены труды Евтушевского Е.А., Манойленко А.В.

Система антикризисного корпоративного управления, с точки зрения системного подхода, должна включать в себя субъекты управления, которые непосредственно осуществляют управленческую деятельность, объекты управления, на которые направлена управленческая деятельность, и сам процесс управления,

который в сочетании с рациональной антикризисной программой является залогом эффективного функционирования системы антикризисного корпоративного управления в целом.

На рисунке схематически изображены составляющие элементы системы антикризисного корпоративного управления.

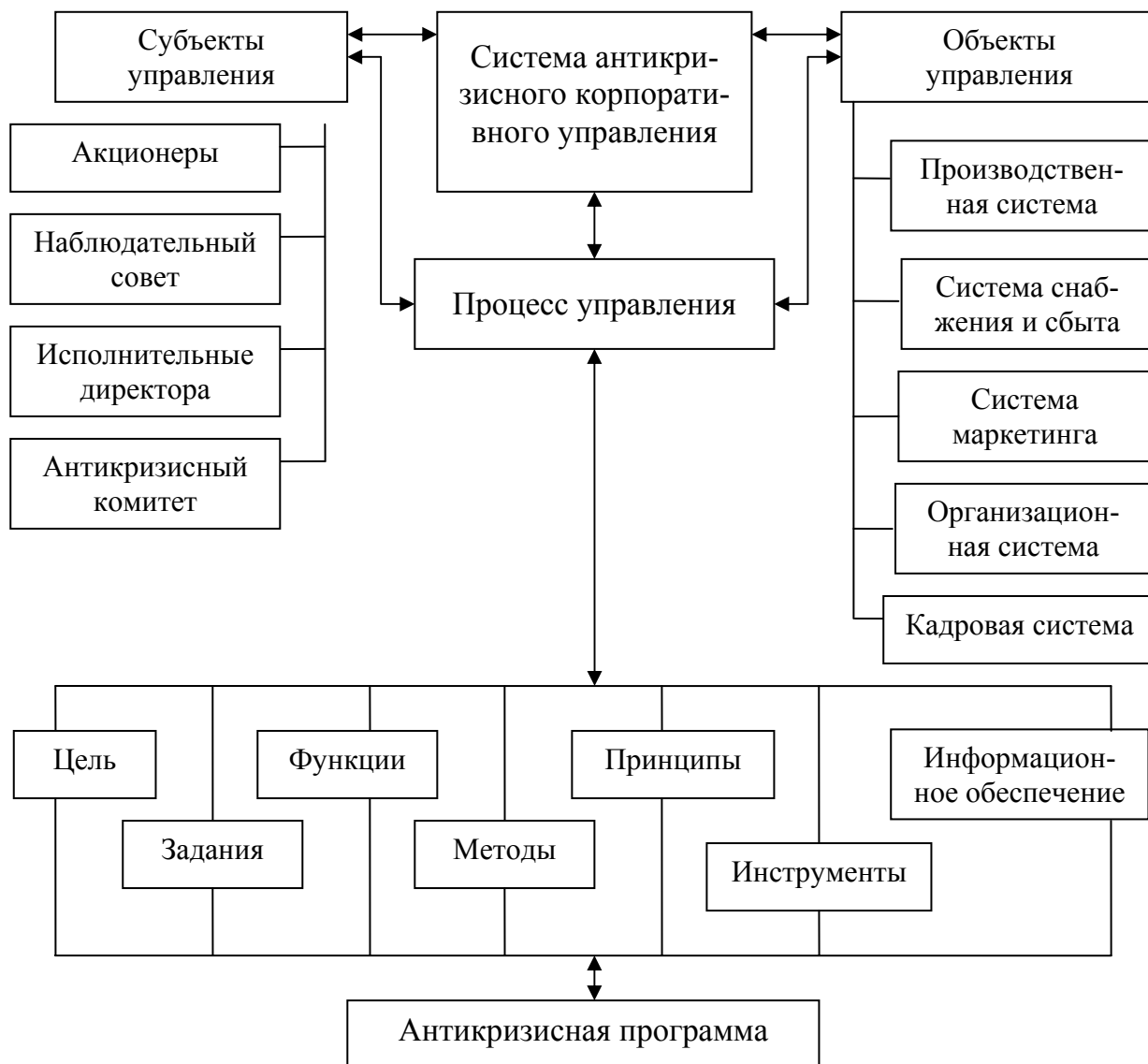


Рис. Система антикризисного корпоративного управления

Источник: разработано автором.

Как показало проведенное исследование, каждое предприятие корпоративного сектора при внедрении системы антикризисного корпоративного управления должно учитывать такие ее особенности:

1. В отличие от общей системы корпоративного управления, которая сосредоточена на стабильности и устойчивости функционирования, система анти-

кризисного корпоративного управления сосредоточена на внедрении эффективных инструментов антикризисного управления для быстрого преодоления кризисного состояния или устранения возможных его признаков, повышения общей эффективности и динамичности деятельности предприятия.

2. Система антикризисного управления вводится на уровне менеджмента предприятия и является производной от системы антикризисного корпоративного управления, субъектами которой являются акционеры, наблюдательный совет, исполнительные директора и антикризисный комитет.

3. Как и при обычном антикризисном управлении, антикризисное корпоративное управление испытывает недостаток времени и ресурсов, привлечение внешних ресурсов нежелательно.

4. Непосредственное отделение собственника от объекта владения, отделение прав управления от прав собственности является важнейшим признаком корпоративного и антикризисного корпоративного управления, что является причиной основной проблемы – согласования интересов собственников и менеджеров, достижения общего компромисса между всеми субъектами управления.

5. Не менее важны профессионализм, ответственность и личный интерес каждого участника системы антикризисного корпоративного управления, умение разрабатывать, принимать и внедрять нестандартные, креативные решения.

Любые изменения, которые вводятся на уровне предприятия или отдельного подразделения, всегда воспринимаются болезненно, даже если эти изменения жизненно необходимы для объекта управления. Но без изменений и инновационных решений управленческая система обречена на банкротство. Поэтому нововведения необходимы не только на предприятиях, находящихся в кризисном состоянии, но и на тех, которые функционируют стабильно. Разработанная нами система антикризисного корпоративного управления является универсальной и позволяет, учитывая все проблемы и недостатки, улучшить финансовое состояние предприятия и повысить эффективность его функционирования.

Литература

1. Баюра, Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Д.О. Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 228 с.
2. ОЭСР: пособие по корпоративному управлению: В 6 т. – М.: Альпина Бизнес Букс, Т. 1: Часть I. Введение в корпоративное управление. – 2004. – 93 с. // <http://www.oecd.org>
3. Лігоненко, Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т., 2001. – 580 с.
4. Менеджмент: підруч. / А.В. Шегда. – К.: Знання, 2004. – 687 с.

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЕ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

В.В. Зазерская, к. э. н., доцент, УО «Брестский государственный технический университет», Республика Беларусь

В настоящее время требования к снижению себестоимости услуг, самофинансированию и окупаемости обуславливают изменение порядка исчисления и контроля над затратами в отрасли ЖКХ, необходимость преобразования системы ценообразования и тарифов на услуги. Рациональный подход к организации учета и обеспечению эффективного контроля за уровнем затрат в организациях ЖКХ требует совершенствования методологии, методик и организации учетного процесса в системе ЖКХ.

С переходом предприятий ЖКХ на новые методы работы необходимо решить проблему технического переоснащения и повысить качество оказываемых услуг. Данное обстоятельство в полной мере согласуется с необходимостью обеспечения баланса между экономической эффективностью и социальной справедливостью, предопределяет возможность формирования и развития механизмов управления современными инвестиционными проектами, учитывающих социально-ориентированный аспект на данных предприятиях.

Дальнейшее развитие ЖКХ предполагает сочетание рыночных и государственных регуляторов функционирования отрасли, включая тарифное регулирование и совершенствование межбюджетных отношений.

Существуют следующие подходы к тарифной политике в жилищно-коммунальном комплексе:

- 1) по степени возмещения затрат тарифами:
 - полная оплата услуг ЖКХ населением и прекращение бюджетного дотирования согласно концепции его реформирования;
 - дифференцированная оплата услуг с учетом дифференциации доходов населения;
- 2) по степени регулирования тарифов:
 - рыночное ценообразование, установление цен в интересах производителя, чтобы обеспечить последнему получение большей прибыли;
 - цены на коммунальные услуги – регулируемые, поскольку в этой сфере отсутствуют условия для конкуренции и свободного ценообразования, а сами коммунальные услуги относятся частично к общественным благам; цены на жилищные услуги – свободные.

Развитие системы и инструментария контроля правильности формирования и регулирования тарифов на услуги ЖКХ должно основываться на принципах: полное возмещение затрат; установление тарифов, обеспечивающих потребности комплекса; стимулирование снижения производственных затрат; создание условий для привлечения инвестиций; достижение баланса интересов по-

требителей услуг и организаций ЖКХ; обеспечение доступности информации пользователям услуг и контролирующим органам.

Тарифы на услуги ЖКХ должны покрывать все издержки организаций этой системы и затраты на их инвестиционное развитие, с одной стороны, и учитывать платежеспособность населения, с другой.

Анализ процесса ценообразования в отрасли выявил недостаточную обоснованность тарифов, незначительный размер инвестиционной составляющей, что не обеспечивает необходимых темпов развития организаций ЖКХ.

Для предотвращения необоснованного завышения тарифов и обеспечения социальной защиты населения необходимо проведение финансовой и технологической экспертизы тарифов. Проверка обоснованности тарифов должна осуществляться на предварительной (орган исполнительной власти), текущей (организации ЖКХ) и заключительных (аудиторские организации) стадиях их формирования и применения.

Рассматривая методы ценообразования в ЖКХ, необходимо учитывать принципиальную разницу формирования цены на жилищные услуги и коммунальные услуги. Т. к. деятельность ресурсоснабжающих организаций регулируется государством как монополия и поэтому приходится придерживаться затратного метода ценообразования, то в жилищном хозяйстве с развитием конкуренции мы предлагаем использовать ценностный подход.

Данный подход предусматривает получение прибыли за счет достижения выгодного для предприятия соотношения «ценность/затраты» на основе пообъектного учета затрат и комфортности жилья. Расчет платы за содержание и ремонт жилищного фонда производится с учетом классификации жилья (по степени износа, по категории дома, по году постройки, по материалу стен, степени комфортности) и конкретного перечня услуг (с учетом расходов на ведение деятельности по управлению многоквартирным домом, рентабельности и нормы прибыли).

Оплату услуг предприятий монополистов предлагаем производить по многоставочным тарифам, например, двухставочным. Двухставочный тариф на услуги коммунального хозяйства означает, что устанавливается тариф, который в свою очередь включает:

– плату за присоединенную мощность и означает плату за возможность предоставления определенного количества услуги. Эта часть тарифа возмещает затраты производителя на поддержание основных средств в работоспособном состоянии;

– плату за фактически предоставленную услугу, которая включает расходы производителя в случае доведения услуги до потребителя.

В любом случае при формировании тарифов должны учитываться потребности предприятий ЖКХ и возможности бюджета, а также населения по оплате соответствующих услуг.

Совершенствование процедур тарифного регулирования в жилищно-коммунальном комплексе, мотивация предприятий ЖКК к сокращению затрат позволят сформировать у предприятий стимул к сокращению неэффективных затрат, т. е. уменьшению технологических потерь, поиску более дешевых ресурсов для производства собственной продукции, переводу текущих затрат в капитальные. Для этого необходимо:

- формирование методической и нормативно-правовой базы для эффективного тарифного регулирования организаций ЖКХ;
- создание системы индикативного мониторинга реализации производственных и инвестиционных программ организациями ЖКК.

ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

О.П. Кошулько, к. э. н., доцент, Киевский Национальный университет технологий и дизайна, Украина; В.А. Кошулько, Экономический университет в Катовицах им. Кароля Адамецкого, Польша

Человеческий капитал в последние десятилетия является приоритетным ресурсом для развития международной экономической системы. Поэтому, несмотря на экономические кризисы и другие финансовые проблемы, подавляющее большинство стран пытается поддерживать собственный человеческий капитал, а также развиваться за счет привлеченного капитала из других стран мира, в первую очередь, развивающихся, где человеческий капитал не ценится на должном уровне.

В первую очередь, самыми распространенными методами привлечения качественного человеческого капитала из одних стран в другие, более успешные и процветающие, являются международные стипендии и гранты.

Так, например, несмотря на объявленный дефолт в последние годы в Греции, страна изыскивает средства для поддержания и развития человеческого капитала в стране, в том числе, продолжая финансировать международные стипендиальные проекты.

Что же происходит с человеческим капиталом в Украине? Страна продолжает оставаться одним из мощнейших поставщиков дешевой и квалифицированной рабочей силы в Европейский Союз, США, Канаду и другие страны мира.

Согласно независимым оценкам Всемирного банка в 2010 г., Украина заняла 5-е место в мире по возрастающему уровню миграции из страны после Мексики, Индии, России и Китая [1].

Для квалифицированных работников в Украине, занятых в науке, образовании, медицине, внешняя трудовая миграция является одним из средств про-

фессиональной, социальной, психологической самореализации, улучшения своего материального положения.

Украинские ученые обеспокоены численностью интеллектуальных мигрантов, ежегодно выезжающих из Украины. Хотя каждый из них называет разное количество мигрантов, однако все едины в одном: Украина теряет самое ценное – собственный качественный человеческий капитал, поскольку капитал каждой страны – это ее будущее. На сегодняшний день независимые эксперты называют цифру 6,6 млн украинских мигрантов. Таким образом, Украина входит в первую десятку стран мира по уровню миграции.

Следует констатировать, что из страны продолжается значительная «утечка мозгов» (ежегодно в среднем эмигрирует каждый 25-й специалист с высшим образованием), что приводит к потере национального богатства Украины, к духовному и интеллектуальному обеднению нации [2].

Согласно обнародованным расчетам американских социологов, стоимость подготовки одного высококвалифицированного специалиста научно-технического профиля обходится стране-донору примерно в 800 тыс. дол. Потери Украины составляют огромную сумму. А если к категории ученых добавить высококвалифицированных инженерно-технических специалистов, медиков, учителей, деятелей культуры, то потери будут намного больше.

Ежегодно тысячи наших специалистов, в том числе высококвалифицированных, тех, что сами готовят специалистов, выезжают в США, Канаду, Германию, Израиль, Испанию, Италию, Россию, тем самым инвестируя эти страны. Наносится огромный ущерб государству – не менее 180 млн дол. Вместе с тем, страны, куда выезжают наши ученые, имеют от этого огромные поступления в бюджет. Последняя перепись населения США показала, что 22,4 % американских граждан с ученой степенью имеют иностранное происхождение. К этой категории следует отнести 16,5 % ученых и инженеров со степенью бакалавра, 20 % – со степенью магистра, 37,6 % – со степенью доктора наук [3].

По методикам расчета исследовательских организаций ООН, при выезде квалифицированного специалиста на постоянную работу за границу страна теряет около 300 тыс. дол. США. Страна-импортер человеческого капитала, в свою очередь, получает возможность экономить значительные средства на его формировании.

Кроме того, более 60 % нелегальных украинских мигрантов, работающих за границей, не хотят возвращаться на родину. Если первые 10-15 лет Украина потеряла интеллект нации, когда мигрировали ученые, профессионалы, то теперь массово ищет заработка за рубежом молодежь. Поэтому страна невосполнимо теряет золотой генофонд.

Сегодня 80 % студентов мечтают променять Украину на работу за границей. Большинство студентов украинских вузов не связывают своего профессионального

будущего с Украиной. Согласно украинско-польским социологическим исследованиям, более 80 % студентов Украины имеют цель работать за границей [4].

Согласно международному исследованию «Студенты – образ будущего», проведенному в 2011 г. Институтом Горшенина в Украине, России, Казахстане и Польше, на родине хотят учиться 15,5 % украинской молодежи, в то время, когда 72,3 % россиян и 65,9 % поляков планируют получить высшее образование в своей стране [5].

Итак, чтобы сохранить в Украине накопленный человеческий капитал и приостановить миграционные потоки, необходимо развивать рынок труда, рынок недвижимости, предпринимательство, науку, образование, здравоохранение.

Необходимо ценить и накапливать тот человеческий капитал, который еще остается в Украине, создавать условия для его воспроизводства и развития.

Мы считаем, что только глубокие и последовательные реформы в перспективе могут изменить ситуацию к лучшему [6].

Готова ли Украина, и особенно ее руководство, осуществлять эти реформы? На этот вопрос мы ответим цитатами из диссертации Ли Хай Линя «Бедность как объект социально-экономической политики», защищенной им в 2001 году в Харьковском национальном университете им. Н. Каразина, где ученый изложил причины «китайского экономического чуда».

...Реформы в Китае – это образец эффективной взаимосвязи экономического и социального развития.

...Среди главных факторов масштабных позитивных сдвигов можно считать то, что реформы с самого начала были обращены лицом к человеку, его нуждам.

...Особо следует подчеркнуть, что одними из важнейших факторов, которые обеспечили успех китайским реформам, является то, что их вынашивали, осуществляли и осуществляют люди, проникнутые глубокой любовью к своей стране, которые пропустили все страдания своего народа через сердце и разум, для которых родина – не объект экспериментального применения рецептов, взятых в заокеанских учебниках.

Таким образом, мы убеждены, что только настоящие патриоты, для которых безразлична судьба Украины и ее будущего, могут ценить и накапливать человеческий капитал, создавать условия для его воспроизводства, а также эффективно его использовать с целью экономического возрождения страны.

Литература

1. Кошулько В.А. Человеческий капитал как механизм оптимизации международных экономических отношений // Украинское общество на пути рыночных преобразований [Текст]: Материалы IV-й Всеукраинской студенческой научной конференции (Харьков, 29 февраля 2012 г.).
2. Кошулько О.П. Исследование уровня минимальной заработной платы на Украине и ее влияния на развитие человеческого капитала // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 7(262). – С. 58 – 63. (Москва).

3. Кошулько О.П., Кошулько В.А. Перспективы развития международных отношений на основе человеческого капитала // Учет, контроль и анализ в управлении предпринимательской деятельностью [Текст]: Материалы IX-й Международной научно-практической конференции (Черкассы, 18-19 апреля 2012 г.) / в 3 т. Т. 1. / Отв. ред. В.Н. Яценко; М-во образования и науки, молодежи и спорта Украины. Черкасск. гос. технол. ун-т. – Черкассы: ЧГТУ, 2012. – С. 99 – 101.
4. Кошулько О.П., Кошулько В.А. Человеческий капитал как императив развития международных экономических отношений // Материалы научно-практической конференции: «Институциональные императивы инновационного развития национальной экономики» (Республика Узбекистан, Ташкент, 25 апреля 2012 г.).
5. Кошулько О.П., Кошулько В.А. Человеческий капитал в контексте современных международных отношений: состояние и перспективы // Учет интеллектуального капитала: взгляд в будущее. Сборник научных трудов. – Х.: ХИБМ, 2012. – С. 146 - 153. (Харьков, 26-27 апреля 2012 г.).
6. Кошулько О.П., Кошулько В.А. Значение человеческого капитала для развития национальных и международных экономических отношений // Материалы международной заочной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития национальной и мировой экономики» (Российская Федерация, Ижевск, 15 мая 2012 г.).

РОЛЬ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ПЕРСПЕКТИВНОМ РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

*Н.И. Климкович, м. э. н., ст. преподаватель, УО «Государственный институт управления и социальных технологий БГУ»,
г. Минск, Республика Беларусь*

В соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года одной из важнейших задач обеспечения устойчивого развития республики является реализация общесистемных преобразований экономики посредством построения высокоэффективной социально-ориентированной рыночной экономики с развитыми институтами предпринимательства и рыночной инфраструктурой, действенными механизмами государственного и рыночного регулирования [1, с. 31], при этом для реального сектора экономики поставлены задачи [1, с. 164]:

– повышение роли экономических методов управления, формирование их целостной системы, отвечающей требованиям рынка;

– повышение уровня управляемости различными отраслями и сферами экономики, эффективности управленческих воздействий, использование научно обоснованных методов управления.

По обеспечению устойчивого динамичного социально-экономического развития Республики Беларусь Совет Министров республики постановлением «О рейтинговой оценке деятельности руководителей» [2] утвердил перечень показателей,

учитываемых при определении рейтинговой оценки, комплексно характеризующих достигнутые результаты в сфере социально-экономического развития (в том числе производственной, инвестиционной, внешнеэкономической, финансовой, социальной), характеризующиеся финансовыми показателями.

Появление новых, постоянно изменяющихся условий, высокие темпы технологических и структурных сдвигов, обостряющаяся конкуренция, социальные факторы – все это выдвигает новые, дополнительные требования к управлению и дополнительные показатели оценки деятельности посредством монетарных и немонетарных показателей. Поэтому в основу оценки эффективности деятельности следует поставить системный подход, проявляющийся через комплексность и взаимную увязку разнородных и разнокачественных показателей оценки эффективности.

Решение рассматриваемой проблемы позволит осуществить получившая большое распространение в настоящее время концепция сбалансированной системы показателей (ССП), в основу которой положена идея о стоимости как целевой функции бизнеса и наличии более значимых для устойчивого развития организации в стратегическом периоде управленческих целей, чем текущие значения прибыли, либо других финансовых показателей.

В соответствии с концепцией СПП, для анализа эффективности функционирования организации предлагается рассматривать ее с точки зрения четырех аспектов: финансы, потребители, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост, а также разрабатывать количественные показатели, собирать данные и анализировать их в соответствии с каждой из этих перспектив.

Первая и наиболее важная перспектива при формировании СПП – финансовая, демонстрирующая, как организация предполагает повышать свою стоимость и приносить пользу. Это направление включает все то, что влияет на текущее финансовое состояние организации, содержит цели и величины, измеряющие финансовый результат стратегического преобразования организации. Главное в выборе финансовых целей то, что именно они служат отправной точкой для формирования целей остальных перспектив, а не наоборот.

Не менее важным аспектом является перспектива заинтересованных сторон, показывающая, как организация выглядит с точки зрения своих потребителей, и характеризующая ее конкурентное положение. Выбор данной перспективы обусловлен растущей ролью ориентации организаций на потребителей и их удовлетворенности в любой сфере. Перспектива потребителей критически важна для общей стратегии организации, поскольку именно она позволяет определить выбор рыночной позиции организации, способов развития бизнеса и ключевых клиентов, на которых она ориентируется [3, с. 86].

Перспектива потребителей в значительной степени определяет и характеризует перспективу внутренних бизнес-процессов организации, имеющих ключевое значение при преобразовании стратегии и определяющих эффек-

тивность ее деятельности. То есть в рамках рассматриваемой перспективы определяются ключевые производственные операции, влияющие на качественное исполнение функций организации и приносящие максимальные результаты в достижении финансовых целей и целей заинтересованных сторон. Достижение целей этой перспективы – главный шаг для получения результатов, поставленных на этапе формирования финансовой и потребительской перспектив. Вместе с тем формулировка целей для развития внутренних бизнес-процессов возможна только на основе уже существующих потребительских и финансовых целей [4].

Наиболее важные элементы культуры, технологии и навыков персонала организации, необходимые для достижения требуемого уровня внутренних бизнес-процессов, отражает перспектива обучения и роста, что связывает ее с рассмотренными ранее. Помимо этого, перспектива обучения и роста не только играет важную роль во внутренних производственных процессах, но и имеет особенно важное значение как составляющая отдельного направления развития. Эта перспектива включает в себя обучение сотрудников и развитие корпоративной культуры, как в индивидуальном плане, так и на уровне организации [5]. Как и во всех остальных перспективах, цели для нее устанавливаются исходя из удовлетворения интересов и достижения целей в вышестоящих перспективах.

Важным элементом перспективы обучения и роста является повышение квалификации персонала и улучшение информационного обеспечения деятельности сотрудников организации [3, с. 86]. Ключевыми составляющими постановки целей в перспективе обучения и роста являются инвестиции в обучение и развитие персонала, во внедрение новых систем качества, разработку новых, более оптимальных процессов.

Цели, устанавливаемые для перспективы обучения и роста, служат развитию стратегически важного элемента организации – инфраструктуры. Потенциалом для этого являются сотрудники, знания, инновации, инновационная сила и креативность, технологии, информация, а также информационные системы. Эти потенциалы служат не только преобразованию существующей стратегии, но и создают базу для будущих изменений.

Таким образом, рассматривать и оценивать деятельность организации необходимо комплексно, формируя и отслеживая в сочетании несколько плоскостей ее деятельности, обеспечивающих руководство организации универсальным механизмом, интерпретирующим ее стратегию через набор взаимосвязанных показателей, в основе группировки которых лежит идея о том, что обучение необходимо для усовершенствования внутренних бизнес-процессов, улучшение которых позволит повысить степень удовлетворения потребностей потребителей, в свою очередь обеспечивающей улучшение финансовых результатов.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редколлегия: Я.М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2004. – 200 с.
2. О рейтинговой оценке деятельности руководителей: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 мар. 2012 г., № 278 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
3. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / Е.Ю. Духонин [и др.]; под ред. Г.В. Генса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.
4. Калинин, С. Balanced Scorecard – новый инструмент стратегического планирования / С. Калинин // [balancedscorecard.ru](http://www.balancedscorecard.ru) [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: <http://www.balancedscorecard.ru/bsc655.htm>. – Дата доступа: 28.09.2010.
5. Что такое сбалансированная система показателей? // [cfin.ru](http://www.cfin.ru) [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_short.shtml. – Дата доступа: 13.09.2010.

НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ

Е.А. Костюченко, аспирант, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Современной институциональной формой самоорганизации экономических систем, получившей широкое распространение за рубежом, является кластерный подход к повышению эффективности и конкурентоспособности организаций, отраслей и регионов. В качестве характерных примеров эффективно функционирующих кластеров можно назвать автомобильный (Германия), химический (Сингапур), биотехнологический (Швеция), продуктовый (Аризона, США), телекоммуникаций (Италия), аэрокосмический (Испания) и др. Одним из приоритетов государственной политики Республики Беларусь является перевод экономики на инновационный путь развития. В соответствии с Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы при формировании институциональной среды, благоприятной для инновационного развития, предусматривается содействие формированию в республике инновационно-промышленных кластеров на базе организаций и учреждений государственного сектора. Предполагается создание ряда кластерных структур в регионах страны [1, с. 10].

В рамках данного исследования предполагается изучение теоретических основ кластеров применительно к нефтехимическому комплексу и обоснование возможности создания нефтехимического кластера в Витебском регионе.

На основании обзора подходов к определению кластера М. Портера, Л. Ван ден Берга и Е. Брауна, М. Стэйнера и К. Хартмана, Лоурена Э. Янга, Б.Н. Паньшина, М.П. Войнаренко, Т.В. Цихана, С.Ф. Пятинкина и Т.П. Быковой можно выделить ряд общих теоретических неточностей существующих определений:

- не подчеркивается комплементарность субъектов кластера;
- не раскрывается структура кластера;
- не выделяется такая черта кластера, как сочетание отношений сотрудничества и конкуренции, а также синергетический эффект;
- не выделен такой источник преимуществ кластера, как сотрудничество субъектов кластера с органами государственного и регионального управления;
- не сформулированы или нечетко сформулированы цели создания и функционирования кластера (его роль в повышении инновационной активности и конкурентоспособности организаций-субъектов кластера, региона и национальной экономики в целом).

Многие исследователи отмечают, что все кластеры в той или иной степени способствуют инновационному развитию, ускорению инновационного процесса, а некоторые из них даже специализируются на выполнении данной задачи. Эта идея лежит в основе концепции инновационных кластеров [2, с. 43]. Согласно докладу ООН «Повышение инновационной эффективности фирм: политические возможности и практические инструменты» под инновационным кластером понимается система тесных связей между организациями, их поставщиками и потребителями и образовательными учреждениями, способствующая созданию инноваций. Кластер объединяет организации, которые сотрудничают и конкурируют друг с другом. Связи между организациями могут быть как вертикальными и горизонтальными [3, с. 105]. Считается, что кластеры обладают большей способностью к нововведениям в силу следующих причин [2, с. 43]: организации-участники кластера способны более адекватно и быстро реагировать на потребности покупателей; членство в кластере облегчает доступ к новым технологиям; в инновационный процесс включаются поставщики и потребители, а также организации других отраслей; в результате межфирменной кооперации уменьшаются издержки на осуществление НИОКР; организации в кластере находятся под интенсивным конкурентным давлением, которое углубляется возможностью сравнения собственной хозяйственной деятельности с работой аналогичных организаций.

Обобщая подходы к трактовке понятия «кластер», предлагаем в целях исследования под инновационно-промышленным кластером (в рамках нефтехимического комплекса) понимать совокупность географически локализованных на определенной территории, комплементарных, конкурирующих хозяйствующих субъектов (включая поставщиков, производителей, а также потребителей), связанных отношениями сотрудничества друг с другом, а также с органами государственного и местного управления, объединенных на неформальной основе вокруг научно-исследовательского или научно-образовательного центра, с це-

лью создания благоприятной среды для распространения инноваций, а также повышения инновационной активности и конкурентоспособности организаций-субъектов кластера, регионов и национальной экономики.

Для обоснования возможности создания нефтехимического кластера выделим предпосылки, существующие для этого в Витебской области:

- размещение на территории области одной из крупнейших нефтеперерабатывающих организаций республики – ОАО «Нафтан»;
- высокий уровень социальной и производственной инфраструктуры области, развитая сеть транспортных коммуникаций;
- выгодность географического расположения (размещение на пути транспортных потоков между Российской Федерацией и Евросоюзом);
- функционирование на территории области свободной экономической зоны «Витебск», на которую распространяется особый режим хозяйствования, привлекательный для потенциальных участников кластера;
- наличие высших и средне-специальных учебных заведений, готовящих специалистов соответствующего профиля, а также имеющих возможность проводить исследования и разработки в соответствии с потребностями промышленного сектора (в частности, предполагается, что «ядром» кластера станет УО «Полоцкий государственный университет»).

В целом, развитие кластеров, как новой формы хозяйствования, экономического взаимодействия и связей, позволит достичь определенного социально-экономического эффекта, проявляющегося в [4, с. 61]:

- стимулировании создания и развития новых организаций;
- росте занятости в регионе;
- расширении возможностей привлечения финансовых ресурсов;
- повышении эффективности работы с поставщиками;
- повышении инновационного потенциала отрасли;
- ускорении внедрения результатов научных исследований в региональную промышленную политику посредством взаимодействия науки и образования с организациями кластера и органами власти;
- снижении затрат и повышении качества наукоемкой продукции за счет эффекта синергии и унификации подхода в качестве, логистике, информационных технологиях;
- увеличении экспорта продукции с повышенной добавленной стоимостью, импортозамещении;
- возникновении возможности у участников кластера более эффективно отстаивать свои интересы на уровне органов местной власти и местного самоуправления;
- возникновении принципиально нового уровня отношений, базирующегося на порядочности, доверии и сотрудничестве между участниками кластера, что в определенной степени формирует новый способ мышления;

– повышении производительности и конкурентоспособности предприятий и организаций, входящих в состав кластера.

Достижение вышеупомянутого социально-экономического эффекта считаем справедливым и в результате создания нефтехимического инновационно-промышленного кластера в Витебском регионе.

В целом, проведенное теоретическое исследование позволяет утверждать, что на территории Витебской области существуют предпосылки для создания нефтехимического кластера, который будет способствовать активизации инновационных процессов в регионе, повышению конкурентоспособности организаций-субъектов кластера и, на этой основе, повышению конкурентоспособности региона, а также республики в целом.

Литература

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы: утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 26.05.2011 № 669. Официальный сайт Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file5a5cae06fafa4b28.PDF>. – Дата доступа: 23.01.2012.
2. Марков, Л.С. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах / Л.С. Марков, М.А. Ягольницер. – Новосибирск: ИЭОП СО РАН, 2006. – 194 с.
3. Enhancing the Innovative Performance of Firms: Policy Options and Practical Instruments. – United Nations: New York and Geneva, 2009. – 137 p. United Nations Economic Commission for Europe official web-site [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/icp2.pdf>. – Date of access: 16.12.2011.
4. Костюченко, Е.А. Теоретические основы кластеров и их роль в повышении конкурентоспособности организаций нефтехимического комплекса Витебского региона / Е.А. Костюченко // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2012. – Выпуск 5. – С. 55 – 62.

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.П. Коюда, к. э. н., доцент, ученый секретарь, Северо-Восточный научный центр Национальной академии наук Украины и Министерства образования, науки, молодежи и спорта Украины, г. Харьков

В современной системе международного разделения труда обостряется конкуренция между различными моделями экономического развития, а экономическое положение и рейтинг государства в глобальном пространстве становится все более зависимым от его конкурентоспособности. В свою очередь, конкурентоспособность государства отражает его способность быть интегратором нации, что в современных условиях определяется структурой и эффективностью его инновационной системы. Именно инновационная система государства обес-

печивает ему возможность занять определенную нишу в системе международного разделения труда, капитала, рыночного пространства и приобрести определенный вес и статус в системе международных отношений.

Необходимо отметить, что системы стимулирования инновационной деятельности в разных странах различны, но главное – это то, что проведение активной государственной инновационной политики необходимо.

Инновационный тип развития экономики на современном этапе является наиболее результативным при обеспечении экономической устойчивости и экономической безопасности государства. Другими словами, необходим постепенный перевод экономики на преимущественно инновационный тип развития. Такой тип развития характеризуется постоянным использованием для производства новых товаров – результатов научно-технической деятельности (инноваций) и наличием условий для постоянного возобновления и роста инновационной активности. Т.е. инновационное развитие – процесс хозяйствования, основанный на непрерывном поиске и использовании новых способов и сфер реализации имеющегося потенциала в изменяющихся условиях внешней среды [1 – 4].

Мировой опыт позволяет выделить три базовых модели инновационного развития: «традиционная модель» – это модель полного инновационного цикла – от формирования инновационной идеи до массового производства готового продукта. Как правило, такая модель включает в себя все компоненты структуры инновационной системы: фундаментальную и прикладную науку, исследования и разработки, производство опытного образца и массовое производство, а также различных типов структуры экспертизы, финансирования и воспроизводства кадров; «восточно-азиатская модель», в этой модели, как правило, отсутствует компонент фундаментальной науки, а в центре внимания находится технические инновации и новейшие технологии; «альтернативная модель» – эта модель развития нашла применение в странах, не обладающих значительным потенциалом в области фундаментальной и прикладной науки. Она основана на заимствовании и распространении, а не на создании новых технологий; развитии образования в области экономики, менеджмента, социологии и психологии труда, в обучении кадров для финансовой и банковской сфер; развитии фрагментов легкой промышленности, креативной индустрии и рекреации.

На сегодня Украина не только не перешла к инновационной стадии экономического развития, но до сих пор не имеет такой национальной инновационной модели развития, которая была бы позитивно воспринята обществом, руководством государства и бизнесом. Таким образом, в отсутствии целостной модели развития экономики страны можно и нужно обратиться к уже существующему зарубежному опыту стабилизации и модернизации экономики с ориентацией на возможности инновационного развития.

Сегодня роль государства – быть катализатором инновационных процессов, поддерживать исследования и инновационную деятельность в новой техни-

ко-организационной парадигме, быть арбитром расходящихся интересов и перспектив, организатором диалога между различными участниками будущих разработок, инициатором новых программ.

Объективной причиной регионализации инновационной деятельности является то, что данный вид деятельности по своей сути тяготеет к децентрализованному осуществлению, когда успех во многом определяется динамизмом, гибкостью, способностью к быстрым переменам, адаптацией к имеющимся условиям, что более полно возможно именно на региональном уровне.

Мировой опыт построения региональной инновационной системы (РИС) позволяет сделать вывод, что важнейшей задачей региональной инновационной политики является рациональное сочетание целей научно-технического и эколого-социально-экономического развития региона. Ученые подчеркивают важность взаимодействия и коммуникаций в инновационных процессах, ссылаясь на географическую близость как ключевое преимущество региональных экономик [5 – 7].

Можно назвать следующие преимущества регионального уровня инновационных процессов по сравнению с национальным: совместное присутствие множества производителей разного рода, предлагающих специализированные услуги своевременно и гибко в ответ на запросы; эффекты обучения, которые вызываются вовлеченностью региональных производителей в транснациональные сети; появление локальных фондов рабочей силы с концентрацией специфических навыков и форм обучения; культурная и институциональная инфраструктура, которая постоянно возникает внутри и вокруг промышленных кластеров и которая часто очень важна для эффективной работы единой локальной социоэкономической системы; развитие сетей доверия между региональными экономическими участниками.

За последние 10 лет в странах ЕС значительно возросло значение регионального научно-технического и инновационного сотрудничества. Это обусловлено появлением новых технологий, глобализацией экономики и ограниченностью государственных бюджетов. Одновременно региональные проблемы решаются путем более тесных контактов региональных и центральных властей, так как именно региональным властям лучше известны технические, экономические и социальные потребности региона.

На сегодня только в странах Европейского союза насчитывается более 150 программ развития РИС, концепцию РИС взяли на вооружение и другие, динамично развивающиеся страны: Китай, Индия, ряд государств Латинской Америки и т.д.

В Украине национальная экономическая стратегия, о необходимости разработки и реализации которой заявляют практически все политики и экономисты страны, должна состоять в создании мощной инновационной экономики, основанной на максимально полном раскрытии инновационного потен-

циала регионов в целом и с учетом особенностей каждого. Поэтому, на наш взгляд, региональная инновационная политика представляется важным первым шагом на пути к созданию национальной инновационной системы в Украине. Особо можно выделить приграничные регионы, такие, как Слобожанщина. Здесь инновационная политика может строиться в зависимости от экспортоориентации на внешние близлежащие рынки. Скорее всего, именно такие регионы, при правильной в их отношении политике (сочетания жесткости рынка и разумной поддержки процесса развития) станут локомотивами для других регионов страны, распространяя на них инвестиционный и инновационный импульс [8].

Необходимо отметить, что мировой опыт говорит о том, что инновации, как нежное растение, с трудом самостоятельно выживают и развиваются в суровых условиях рынка. Во всех странах правительства и региональные администрации прилагают все силы, чтобы создать оранжерейные условия для вызревания инновационных проектов, поскольку понимают, что потом их плоды будут источником благосостояния для всей экономики. Точно также и РИС не складываются стихийно из разнородных усилий действующих экономических субъектов. Для этого требуется продуманная и целенаправленная экономическая политика, учитывающая имеющиеся в регионе условия и предпосылки для ее возникновения.

Литература

1. Соловьев, В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В.П. Соловьев. – Киев: Феникс, 2006. – 560 с.
2. Соловйов, В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: монографія / В.П. Соловйов. – К.: Фенікс, 2008. – 224 с.
3. Бубенко, П.Т. Організаційно-інформаційне забезпечення інноваційного розвитку регіонів, Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: НАУ ім. М.Є. Жуковського «ХАІ» / П.Т. Бубенко, О.Б. Снісаренко. – Випуск 2. – Харків, 2008. – С. 36 – 50.
4. Коюда, В.О. Концептуальні аспекти формування регіональної інноваційної системи, / В.О. Коюда, Т.І. Мазко // Проблеми науки. – № 8. – 2009. – С. 8 – 14.
5. Cooke, P. 1992 Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe. *GeoForum*, 23: 365 – 382.
6. Asheim, B., Isaksen, A. 1997 Location, Agglomeration and Innovation: Towards Regional Innovation Systems in Norway? *European Planning Studies*, 5 (3): 299 – 330.
7. Braczyk, H.J., Cooke, P., Heidenreich, M. (eds) 1998 *Regional Innovation Systems: The Role of Governance in a Globalized World*. London: UCL Press.
8. Регіональна інноваційна система: теорія і практика: Монографія / під наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В.С. Пономаренка. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 688 с.

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

А.Р. Лавриненко, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В Республике Беларусь национальным приоритетом и магистральным направлением развития стал перевод национальной экономики на инновационный путь. Концепция экономики, основанной на знании, примыкает к исходной теории «информационного общества» и представляет историческую фазу возможного развития общества, в которой главными продуктами производства становятся информация и знания. Инновации являются основной формой превращения знаний в благосостояние и представляют собой ключевую характеристику экономики, основанной на знании. Как показывают исследования экономистов, инновации сегодня – основной источник экономического роста и важнейший фактор конкурентоспособности организаций, регионов и национальных экономик. Инновационный тип экономики, основанный на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью предполагает создание прибыли с помощью интеллекта, информационной сферы, а не материального производства и концентрации капитала. Важнейшими признаками данного типа экономического развития являются уникальность, неповторимость и постоянное обновление производства и многих социальных институтов.

В долгосрочной перспективе без инновационной деятельности невозможен дальнейший экономический и культурный рост по интенсивному пути развития. Инновации способствуют экономическому росту страны в долгосрочной перспективе, созданию новых отраслей экономики; стимулированию конкуренции и повышению конкурентоспособности страны, укреплению ее обороноспособности, экономической, продовольственной безопасности; развитию и совершенствованию законодательной базы в области защиты интеллектуальных прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации; росту количества квалифицированных кадров; решению глобальных проблем человечества; росту уровня жизни населения; развитию человека как личности и др.

В проекте основных положений Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы указано, что обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке возможно только при переходе к инновационному пути развития экономики, основанному на использовании высокотехнологичных наукоемких производств. В этой связи необходимы модернизация важнейших секторов экономики на основе технологического обновления производства; формирование эффективной национальной инновационной системы; развитие материально-технической базы науки; формирование рынка научно-технической продукции и объектов прав интеллектуальной собственности, развитие инновационной инфраструктуры; расширение

международного научно-технического и инновационного сотрудничества; создание действенной системы защиты прав интеллектуальной собственности.

В качестве приоритетного направления развития отечественной экономики в условиях перехода к экономике знаний определено формирование инновационной системы на национальном и региональном уровнях. В целях перевода экономики регионов на инновационный путь развития предпочтительным в структуре национальной инновационной системы является формирование территориальных инновационно-инвестиционных систем (кластеров) как составных частей общественного производства, осуществляющих генерирование инновационных циклов и коммерциализацию конечных результатов в целях обновления основного капитала, накопления интеллектуального человеческого капитала и национального богатства, обеспечивающих повышение качества товаров и услуг, рост производства валового продукта за счет инновационных факторов.

Принятие решения о выборе метода формирования региональной инновационной системы должно не только опираться на типологию национальной инновационной системы, но и учитывать способность региона к восприятию инноваций. Активный процесс формирования региональных инновационных систем определяет необходимость оценки качественной готовности территорий к восприятию инноваций. Оценка этой составляющей требует использования показателей, отражающих уровень развития технологической базы производства, квалификацию работников, уровень технологической новизны создаваемого продукта, мотивацию к инновационной деятельности и др.

Таким образом, инновации выполняют как экономическую, так и социальную функцию, охватывают все стороны жизни общества, затрагивают личные вопросы. В условиях перехода к инновационной экономике резко возрастает роль интеграционных форм развития национальной инновационной системы, таких как кластерные структуры – эффективные формы интеграции инновационной деятельности и инвестиционных ресурсов в структуре промышленного производства, обеспечивающие инвестирование непрерывного инновационного цикла на основе интеграции факторов интеллектуального труда, производственных ресурсов и финансового капитала в организованных корпоративных подсистемах национальной инновационной системы.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Л.М. Лапицкая, к. э. н., доцент, УО «ГГТУ им. П.О. Сухого», г. Гомель;
Я.В. Емельянченко, Гомельский филиал Международного университета
«МИТСО», г. Гомель, Республика Беларусь*

Как показывает мировой опыт инновационного развития, не достаточно просто суметь придумать гениальную идею нового продукта или услуги – нужно еще эту идею превратить в нечто осязаемое, а затем пройти с этим продуктом

весь его жизненный цикл так, чтобы обеспечить максимальный возврат на инвестиции в его разработку. В действительности процесс получения прибыли от инноваций (innovation-to-cash) – это отдельная наука, при этом, наука не столько творческая, сколько управленческая, но с элементами творчества.

Бесспорно, чтобы выходить на рынок с инновационными товарами и услугами быстрее конкурентов, необходимо создать в организации эффективную систему управления инновациями (рис.).

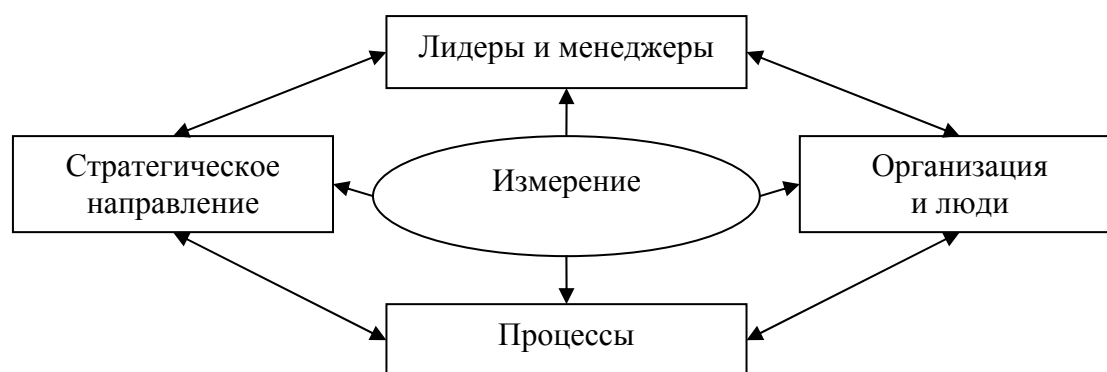


Рис. Элементы системы управления инновациями

В организации попечители идеи во главе с основным ее защитником, который, в свою очередь, руководит многофункциональной группой, должны добиться, чтобы идея была одобрена, принята и профинансирована. Им нужна поддержка всех отделов организации, а также поставщиков, партнеров, дистрибьюторов. Все перечисленные люди и организации способны как помочь реализовать новую идею, так и убить ее, в зависимости от того, поддержат они ее или нет.

Современное управление исследованиями и разработками, возможно, является одной из самых скучных работ в бизнесе. Действительно, как говорил величайший изобретатель Томас Эдисон: «Гений – это 1 % вдохновения и 99 % пота» [1]. Подобного рода управление инновациями требует совершенно иного набора навыков, включая такие скучные и приземленные, как:

- проектная дисциплина и ориентированный на потребителя маркетинг;
- сосредоточение на затратах;
- понимание пути от идеи до инновации плюс понимание того, что для этого нужно сделать;
- межфункциональные инновационные команды, готовящие поле деятельности для инженеров.

Работа отделов исследований и развития в наше время все меньше походит на творческий процесс. Современный бизнес-исследователь загнан в строгие временные и процедурные рамки. У него четко регламентирован срок, когда он должен выдать очередную инновацию. В процессе работ, помимо собственно генерации идей, он постоянно вынужден часами сидеть на различных рабочих

встречах в непрекращающихся попытках сбалансировать маркетинговые требования с техническими возможностями производства, вести бесконечную переписку с различными отделами, заполнять множество всевозможных отчетов и наблюдать, как одна прекрасная идея за другой разбивается о бесстрастные данные потребительских тестов. И этот цикл повторяется с каждым новым проектом, но только так, пожалуй, можно добиться регулярного выпуска новых продуктов, порой и не отличающихся гениальными идеями.

Управление расходами, на первый взгляд, не может иметь отношения к творчеству, которым должна, по идее, являться инновационная деятельность. Однако, как отмечает всемирно признанный эксперт в области инноваций Роберт Б. Такер, в мире бизнеса свои законы. Здесь во главу угла ставится не уникальность идеи или неповторимость продукта, а ожидаемый финансовый возврат [2, с. 176]. Это значит, что из двух продуктов, один из которых является гениальным изобретением, но при этом не приносящим дохода, а другой – лишь небольшое усовершенствование текущего продукта, но гарантирующее хороший возврат на вложенные средства, предпочтение практически всегда будет отдано последнему. Кроме ограниченности выбора направлений для инноваций, такая система также подразумевает необходимость следования определенным бизнес-процедурам как при утверждении проектов, так и при их реализации. Например, прежде чем будут выделены средства на исследования, надлежит провести оценку ожидаемых инвестиций и их экономического эффекта. Все это требует не только наличия определенных внутриорганизационных бизнес-процессов, но и целого ряда навыков, лежащих за пределами традиционных профессиональных знаний исследователя или инженера.

В отличие от ученых, занимающихся фундаментальными научными исследованиями, исследователи в организациях существенно ограничены во времени. В таких условиях у них нет возможности двигаться методом проб и ошибок. Наоборот, с самого начала они должны быть способны увидеть всю картину превращения идеи в конечный продукт и четко спланировать все необходимые шаги.

Стоит отметить, что большинство компаний не слишком хорошо представляют себе полное содержимое своего портфеля новых продуктов, а значит, толком не осознают, во что на самом деле вкладывают деньги. Разобраться с этим можно, если составить каталог всех инновационных проектов, осуществляемых в настоящее время, и включить в него информацию о том, какие ресурсы на эти проекты расходуются, с одной стороны, и какие результаты от них ожидаются – с другой.

Внимание стоит обращать не только на официальные проекты, но и на неофициальные – те сотни различных инициатив, которые осуществляются в организации из-за того, что люди считают их отличной идеей и потому выкраивают на них достаточно ресурсов из существующих бюджетов.

Все проекты можно разделить на три категории:

- около трети – это выигрышные проекты, выполнение которых необходимо всячески поддерживать и ускорять;
- еще одна треть – пустая трата ресурсов, и выполнение этих проектов необходимо прекратить, даже если они поддерживаются бюджетом;
- последняя треть – это проекты, которые так легко оценить и которые потребуют дальнейшего анализа и последующих обсуждений для принятия решения о том, стоит ли продолжать их или все же необходимо приостановить.

Доминирующий в настоящее время взгляд на бизнес-стратегию – ресурсная теория – основывается на концепции экономической ренты и взгляде на организацию как на коллекцию способностей.

Способности трактуются как интегральный набор активных элементов, распределенных между различными бизнес-функциями: лидеры, команды, наделенные полномочиями сотрудники, знания и умения, бизнес-процессы, организационные структуры, ресурсы и активы.

Этот взгляд на стратегию играет как связующую, так и интегрирующую роли, которые ставят ее далеко вперед по сравнению с другими механизмами стратегического принятия решений и стратегического управления.

В отличие от модели вход-выход (ВВ-модель), ресурсный взгляд основывается на утверждении, что внутрифирменная среда в виде ресурсов и способностей компании является более важной для определения стратегических действий, чем внешняя бизнес-среда.

Вместо того чтобы концентрировать усилия на сборе ресурсов, необходимых для реализации стратегии, диктуемой условиями и ограничениями во внешней среде, как рекомендует ВВ-модель, ресурсная модель утверждает, что уникальные ресурсы и способности организации являются основой стратегии. Выбранная стратегия должна позволять организации наилучшим образом эксплуатировать свои стратегические компетенции для использования возможностей, возникающих во внешней бизнес-среде.

Итак, инновационная деятельность в XXI столетии требует владения комплексным набором навыков продажи продуктов и услуг. Эти навыки должны обеспечивать соответствующую работу внутри организации и способствовать завоеванию широкой поддержки новой идеи и ее реализации.

Литература

1. Пирогов, В. Как управлять творческим коллективом / В. Пирогов // ШколаЖизни.ру. Познавательный журнал [Электрон. ресурс]. – 25 мая 2011. – Режим доступа: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-46182>.
2. Такер, Роберт Б. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний / Роберт Б. Такер; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 240 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

О.В. Лапицкая, к. э. н., доцент, УО «Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого», Республика Беларусь

Одним из важнейших направлений экономической деятельности в Республике Беларусь объявлены развитие и коммерциализация инновационной деятельности предприятий, создание соответствующей инфраструктуры. Современные экономические преобразования, осуществляемые в Республике Беларусь, обусловили превращение инновационного фактора развития в один из важнейших элементов структурной перестройки, ориентированной на использование интеллектуальных ресурсов и развитие высокотехнологических производств.

Страны СНГ в области инновационного развития имеют много общих, схожих моментов в связи с тем, что почти все государства бывшего СССР были образованы в одно время, и, следовательно, инновации – процесс новый и до конца не внедренный в славянских государствах.

При этом недостаточно полно в различных источниках информации рассмотрена проблема и перспективы привлечения иностранных инвестиций в инновационную инфраструктуру Гомельской области, несмотря на то, что в регионе создан «Технологический парк в рамках свободной зоны «Гомель-Ратон», расположены крупнейшие промышленные предприятия, например, ОАО «Мозырский НПЗ», «Гомсельмаш» и др.

В настоящее время в стране функционируют ряд организаций, относящихся по уставной деятельности к технопаркам: ЗАО «Технологический парк Могилев», Инновационное республиканское унитарное предприятие «Научно-технологический парк Белорусского национального технического университета «Метолит», СООО «Арвит-Авто» (присвоены официальные статусы); Фонд «Научно-технологический парк Белорусского государственного университета»; Инновационная ассоциация «Академтехнопарк» НАН Беларуси; Научно-технологическая ассоциация «Национальный инфопарк»; Технологический парк в рамках свободной зоны «Гомель-Ратон» и др. [1].

По данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, основным фактором, препятствующим инновационной деятельности, 1154 организации назвали недостаток собственных денежных средств, 555 организаций – высокую стоимость нововведений [2]. Значит, для создания инновационной инфраструктуры необходимо достаточное большое количество инвестиций. Главную роль в создании инфраструктуры и соответственно развитии инновационного рынка играет поддержка государства.

В государстве ведется работа по формированию инновационной инфраструктуры, включающая создание технопарковых структур, технико-внедренчес-

ких зон, инновационных центров, инкубаторов малого бизнеса, центров трансфера технологий, центров поддержки предпринимательства, центры трансферта технологий, научно-технические парки, Парк высоких технологий, Белорусский инновационный фонд, Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований, Фонд информатизации Республики Беларусь, что позволяет комплексно решать вопросы организации информационно-консультативных услуг и технической помощи инновационным предприятиям. В целях обеспечения инновационного развития и структурной перестройки экономики, создания новых наукоемких, высокотехнологичных производств в 2011 – 2015 годах в Беларуси будет реализовываться стратегия технологического развития, направленная на формирование конкурентоспособной экономики, основанной на использовании прогрессивных технологий и стимулов повышения инновационной активности субъектов хозяйствования.

Важнейшими аспектами стратегии являются создание экономических условий, стимулирующих бизнес на внедрение инноваций, и формирование национальной инновационной системы как развитой системы институтов (норм и правил), обеспечивающей эффективное взаимодействие участников инновационных процессов.

Ключевая задача следующего пятилетия – создание в Беларуси принципиально новых производств, предприятий и отраслей, производящих высокотехнологичную экспортоориентированную продукцию [3].

При этом инновационная активность промышленности Беларуси в основном обеспечивается за счет устойчивой группы предприятий, где инновационная деятельность носит постоянный характер и связана с приобретением машин и оборудования за счет собственных средств. Построение же экономики инновационного типа предполагает вовлечение в инновационную деятельность широкого круга субъектов хозяйствования с большим спектром инноваций за счет различных источников.

В качестве приоритета на предстоящее пятилетие определены технологическое развитие отраслей белорусской экономики и ее структурная перестройка на основе создания высокотехнологичных производств, способных предложить принципиально новые виды товаров (услуг).

Основная задача заключается в создании конкурентоспособной на мировом рынке наукоемкой, ресурсосберегающей экономики путем определения перспективных «технологических коридоров». Предстоит ускорить построение эффективной национальной инновационной системы, максимально использовать имеющиеся условия для интеграции образования, науки и производства, формирования рыночных стимулов повышения инновационной активности субъектов хозяйствования.

К основным тенденциям научно-технологического развития следует отнести:

- усиление конвергенции технологий;
- растущее значение мультидисциплинарности научных исследований;
- усиление воздействия новых технологий на управление и организационные формы бизнеса, стимулирующее развитие гибких сетевых структур [3].

Для совершенствования инновационной деятельности в первую очередь необходима модернизация законодательства в соответствующей сфере и создание четко структурированной законодательной базы для осуществления всех стадий инновационной деятельности. Правовые аспекты инновационной деятельности в Республике Беларусь имеют ряд проблем и спорных вопросов организационного порядка, возникшие в ходе разработки Закона Беларуси «Об инновационной деятельности».

Для совершенствования инновационной ситуации предлагается принять ряд мер:

- создать инновационно-инвестиционный банк для выделения долгосрочных и льготных кредитов,
- создать несколько (более одного) венчурных фондов;
- активизировать деятельность существующих технопарков и других субъектов инновационной инфраструктуры.

Литература

1. Журавлев, В.А. Инновационное мышление – новая парадигма в XXI веке / В.А. Журавлев // Новая экономика. – 2009. – № 9. – 10. – С. 113 – 121.
2. Никитенко, П.Г. Стратегия национальной инновационной системы Беларуси / П.Г. Никитенко // Проблемы управления. – 2007. – № 1. – С. 27. – 41.
3. Снопков, Н. Обеспечить технологический прорыв / Н. Снопков // Экономика Беларуси. – 2010. – № 4. – С. 18 – 23.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

П.В. Лециловский, д. э. н., профессор, УО «Белорусский государственный экономический университет»; Г.В. Хаткевич, ст. преподаватель, УО «Белорусский государственный аграрный технический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Проблема эффективности занимает ведущее место среди совокупности общественно-хозяйственных проблем. Будущее каждой коммерческой организации зависит от возможности повышения ее эффективности. Признаваемая всеми потребность повышения эффективности производства создает необходимость решения многих теоретических вопросов, которые в литературе еще не нашли исчерпывающего освещения, многие имеют пока дискуссионный характер. Нет еще полностью исчерпывающей теории эффективности, хотя есть уже теории

отдельных ее элементов. Вовсе отсутствует углубленная теория общественной эффективности, которая определяется только на основе экономической эффективности, без детального уяснения критериев и измерителей эффективности, без понимания социальной эффективности.

Экономическая эффективность, как одна из основных категорий в экономической науке, должна быть рассматриваема в тесной связи с основными экономическими законами хозяйствования. Это вытекает из того факта, что ее повышение служит основным средством расширения объективных возможностей для все более полного и всестороннего удовлетворения потребностей членов общества. Иначе говоря, это является основным направлением достижения цели производства.

Теория эффективности производства, бесспорно, связана с теорией экономического роста и механизмом функционирования, а особенно с теорией регулирования и управления организацией, ее оптимизацией и т.п. Теорию эффективности можно рассматривать следующим образом:

1. Сущность, содержание, критерии и основные формы проявления эффективности общественного производства, ее место в системе экономических отношений и экономических законов, действующих на разных этапах развития.

2. Факторы эффективности производства с учетом связи с экономическим ростом.

3. Вопросы сочетания показателей макроэкономической эффективности.

В экономической литературе встречается множество положений, касающихся критериев оптимизации отраслей экономики, например, валовой продукт, конечный продукт, фонд потребления, национальный доход и другие. Господствует мнение, что за критерий эффективности не может приниматься валовой продукт, так как действительным эффектом могут считаться только те потребительные стоимости, которых раньше не было и теперь проявляются как добавленная стоимость. Содержит он также т.н. фонд рестрикции, т.е. перенесенную стоимость, представляющую собой ранее созданную стоимость, которая не увеличивает народного достояния и не создает ничего нового для потребления. Нельзя также эффектом производства признать конечный продукт, который, наряду с чистым продуктом, включает фонд амортизации. Конечный продукт отличается от валового тем, что не содержит в себе результатов повторного счета, некоторых элементов перенесенной стоимости. Дискуссионным вопросом является также отождествление критерия эффективности с максимизацией фонда потребления материальных благ и услуг. Из этого вытекает, что критерий эффективности отождествляется со слишком узко определяемой целью общественного производства. Цель производства не может ограничиваться только сферой потребления. Она должна включать также средства производства. Известно, что соответствующая динамика потребления зависит от возможности расширенного воспроизводства. Основной предпосылкой расширения процесса создания обще-

ственного продукта является аккумуляция ресурсов. Принимая во внимание продолжительность временного интервала, можно констатировать, что расширенное воспроизводство является средством роста потребления. Наиболее оправданным, поэтому, является признание тезиса о том, что критерием эффективности может служить национальный доход. Выбранный, таким образом, критерий отражает эффективность как по отношению к созданию, так и использованию эффекта общественного производства. При определении эффективности общественного производства недостаточно сопоставления произведенного дохода с затратами на его создание. Важным является то, отражает ли вещественная структура национального дохода действительные потребности общества, ибо одинаковые (в отношении стоимости) уровни национального дохода могут отличаться разной вещественной структурой. Это означает, что наряду со сравнением величины национального дохода с затратами на его создание, необходимо учитывать наличие соответствия вещественной структуры национального дохода в структуре общественных потребностей. Сложилось мнение, что существуют два главных критерия определения сущности эффективного хозяйствования. Первый связан со степенью, в какой хозяйственная деятельность служит удовлетворению общественных потребностей. Второй выражает стоимость удовлетворения этих потребностей. Эти критерии требуют параллельного применения, так как игнорирование какого-нибудь из них приведет к неправильным выводам и ошибочным решениям.

Признание национального дохода как критерия эффективности производства ведет к необходимости представления его в динамике. Надо принимать во внимание такой вариант экономики страны, который создает основу равномерного роста национального дохода согласно законам увеличивающихся потребностей общества. Достижение этого эффекта связано, между прочим, с соотношением между накоплением и потреблением, сформированным таким образом, чтобы оно создавало базу для максимального темпа прироста национального дохода. Это связано с фактом, что слишком большая доля накопления может привести к замедлению темпов экономического роста. Существуют также некоторая абсолютная, нижняя граница понижения накопления, которая угрожает процессу расширенного воспроизводства, подобно тому, как существует нижняя граница фонда потребления, вытекающая из соответствующих требований воспроизводства рабочей силы. Такой подход к проблеме эффективности общественного производства следует из требований процесса экономического роста, с которым она неразрывно связана.

Особенно важным вопросом является обеспечение согласования экономических интересов на всех уровнях хозяйствования: от организаций до экономики государства в целом. Поэтому все более пробивает себе дорогу тенденция к конструированию одного показателя эффективности, пригодного для всех уровней хозяйствования. Это означает, что на уровне организации, как основного субъек-

та хозяйствования, эффект производства должен измеряться действительным вкладом каждой организации в создание чистого продукта общества, то есть величиной их чистого продукта. Одновременно следует отметить, что чистый доход организаций не является точным измерителем их действительного вклада в создание национального дохода, так как посредством цен, налогов и различного рода выплат совершается перераспределение прибавочного продукта между отдельными отраслями и организациями. Вместе с тем, это единственный показатель, который связывает результаты хозяйственной деятельности организаций с созданием национального дохода. Чистый продукт приобретает все большую популярность как показатель производственного эффекта, принимая во внимание недостатки валового продукта, который не побуждает к экономии потребления материалов и сырья.

Эффективность является относительной экономической категорией, она связана с соответствующим сравнением затрат и результатов личных хозяйственных действий. То, что является эффективным для одного хозяйствующего субъекта, не обязательно может быть таким же эффективным для другого. В равной мере некоторые действия, признаваемые эффективными в данный момент, не обязательно должны быть эффективными в будущем. Итак, оценка эффективности зависит от того, какой субъект ее оценивает, чего эффективность касается, какой момент она затрагивает и каковыми показателями выражается.

Исследование эффективности может быть объективным только в условиях, если правильно действуют валютный рынок, денежный рынок, рынки факторов производства и потребительских товаров. Такая ситуация может иметь место только в рыночном хозяйстве, ибо только в этих случаях могут формироваться объективные цены, позволяющие сопоставлять затраты и результаты хозяйственной деятельности. Без исполнения этого требования измерение эффективности будет иметь субъективный характер.

На показатели эффективности существенное влияние оказывают изменения в структуре цен на производимые изделия, применяемые производительные факторы. В условиях игнорирования вопросов ценообразования тенденция эффективности сводится лишь только к определению ее размера.

Конкуренция на рынке не позволяет коммерческим организациям повышать доход путем увеличения цены реализации товара. Поэтому перед производителем всегда стоит задача по снижению себестоимости производимого товара и при неизменности цен повышения его доходности. Таким образом, проявляется стимулирующая функция рынка. Конкуренция стимулирует не только снижение себестоимости, но и повышение качества, необходимость обновления продукции, поднимает умственную и трудовую активность управленцев и исполняющего персонала.

Мелкие и крупные, но неэффективно работающие коммерческие организации в условиях рынка не выдерживают конкуренции и разоряются. Экономика

очищается от слабых и недееспособных субъектов и в то же время наблюдается экономический рост коммерческих организаций, победивших в конкуренции. Таково проявление санирующей функции рынка.

Функция дифференциации товаропроизводителей позволяет группировать их по таким критериям, как доходность, прибыльность, конкурентоспособность. Борьба за выживание требует внедрения достижений науки и практики, что в свою очередь положительно сказывается на результативности работы. В момент купли-продажи происходит важнейший для общества переход частного характера труда в общественный. Рынок, осуществляя свои функции, служит делу оптимального распределения ресурсов, обеспечивает свободу товаропроизводителям и покупателям в выборе формы деятельности, того, что производить, как производить и для кого производить. Рынок формирует человека, которого отличают предприимчивость, личная ответственность, расчетливость, высокая трудоспособность.

Проанализировав в общих чертах некоторые основы рыночной экономики, можно сделать вывод, что действующая система эффективности производства не всегда отвечает интересам дальнейшего развития коммерческих организаций. Рыночная экономика делает ставку на экономическую свободу хозяйствующих субъектов, что требует совершенствования форм и методов государственного регулирования экономики страны.

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Е.П. Лисиченок, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Необходимость формирования механизма стратегического управления экономическим развитием регионов связана со спецификой социально-экономической системы в том или ином территориальном образовании, наличием специфических условий и особенностей в развитии и размещении производств, в природных, климатических и этнографических особенностях.

В Республике Беларусь была поставлена задача формирования экономики знаний. Описывая характерные черты экономики знаний, прежде всего, отмечают ее главное отличие от других типов экономик: для экономики средних веков главным ресурсом была земля, для экономики индустриального общества – капитал, главный ресурс экономики знаний – информация и знания.

Таким образом, в настоящее время экономика Республики Беларусь и ее регионов ориентирована на формирование экономики знаний, основными структурными характеристиками которой являются следующие [2, с. 53]:

1. Высокая доля работников, чья деятельность в основном связана не с ручным трудом (работник ручного труда), а со знаниями (интеллектуальный работник или работник знаний).

2. Высокая (более 10 % ВВП) по сравнению с остальными странами и постоянно растущая доля расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), а также на образование и переподготовку сотрудников в общих расходах государства и частных фирм.

3. Высокий уровень доли добавленной стоимости, создаваемой высокотехнологичными отраслями экономики и сектором интеллектуальных услуг в ВВП.

Данный этап развития, связанный с ростом экономики и уровня жизни населения региона, требует от органов власти перехода от ситуационного подхода в управлении к стратегическому, формирования условий инвестиционной привлекательности и увеличения конкурентоспособности региона.

Причинами зарождения экономики знаний стали взаимосвязанные процессы глобализации и развития технологического уклада производства. Наряду с процессами глобализации и усиления конкуренции между территориями, происходят изменения в значимости различных факторов в укреплении конкурентоспособности региона, вызванные переходом к экономике знаний. Таким образом, особенности стратегического управления развитием региона в условиях перехода к экономике знаний обусловлены, на наш взгляд, составом факторов, определяющих уровень социально-экономического развития территории, и ее стратегию.

С точки зрения целевого аспекта, *стратегическое управление социально-экономическим развитием региона* – это деятельность по разработке и реализации миссии, важнейших целей и способов хозяйственного развития, роста уровня и качества жизни населения территориального образования путем прогрессивного изменения потенциала и структуры региона в соответствии с изменениями внешней среды.

С точки зрения реализационного аспекта, *стратегическое управление развитием региона* – это деятельность по целенаправленному изменению условий воспроизводства экономических и социальных процессов жизнеобеспечения в регионе в соответствии с его миссией и целями в изменяющейся внешней среде [3, с. 69].

Можно говорить о том, что в современных условиях начала формироваться новая область организационно-управленческой деятельности – *региональное стратегическое управление*, включающее в себя ряд элементов (ключевых этапов), различающихся по целям и характеру деятельности, методическому, информационному и нормативно-организационному обеспечению:

- стратегический анализ;
- концептуирование;
- стратегирование;
- программирование;
- мониторинг.

Суть регионального стратегического управления состоит в разработке и реализации *стратегии развития*, под которой понимается научно обоснованная программа действий по реализации принципов как комплексного развития регионального хозяйства, так и социально-экономического развития региона в целом [4, с. 307].

Стратегия регионального развития является важнейшим инструментом государственной региональной политики, определяющим долгосрочные цели, задачи и приоритетные направления территориальной организации производительных сил страны, комплексного развития регионов и повышения их конкурентоспособности на основе эффективного использования местных ресурсов и современных форм организации производства. Стратегия регионального развития страны является основополагающей базой для разработки схем развития и размещения производительных сил республики, комплексной территориальной организации областей, а также прогнозов и программ социально-экономического развития регионов [1, с. 56].

В современных условиях при размещении производительных сил следует учитывать как традиционные факторы (транспорт, материальные, трудовые ресурсы), так и факторы нематериального характера, такие как репутация региона, его человеческий потенциал, имеющаяся инфраструктура, прежде всего инновационная, и др.

Итак, при разработке стратегии развития региона в условиях перехода к экономике знаний следует уделять особое внимание таким факторам, как:

– *Человеческий потенциал региона*. Он характеризует совокупность знаний, опыта, практических навыков и творческих способностей, физиологических характеристик (уровня здоровья) и мотивации населения региона, которые целесообразно используются ими или могут быть использованы и способствуют росту конкурентоспособности региона.

– *Инновационный потенциал региона*. Он определяет способность региона к сохранению и приумножению результатов деятельности человеческого потенциала региона посредством создания и использования инновационных продуктов.

В условиях формирования экономики знаний неуклонно возрастает роль науки и научного обслуживания, а также инфраструктурного обеспечения инновационной экономики. Особенно важное значение имеет совершенствование структуры экономики регионов и отдельных городских поселений за счет приоритетного развития прогрессивных наукоемких производств, тесно взаимосвязанных с созданным научно-техническим потенциалом [1, с. 57].

– *Репутация или имидж региона*. Значимость данного фактора определяется, как нам представляется, тем фактом, что репутация региона является одним из основных факторов привлечения инвестиций в экономику региона, что в свою очередь способствует его экономическому росту и укреплению конкурен-

тоспособности, т.е. благоприятная репутация сама по себе является потенциальным источником дохода для региона.

Для устойчивого развития регионов важно повысить их инвестиционную привлекательность. С этой целью следует определить перечень приоритетных для конкретного региона направлений инвестирования как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах.

В заключение следует отметить, что стратегия позволит определить образ желаемого будущего региона с учетом особенностей и условий экономики знаний, а также способы его достижения путем изменения региона и его окружения.

Литература

1. Богданович, А.В. Методологические вопросы разработки стратегии регионального развития страны / А.В. Богданович, Д.А. Чиж // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2012. – № 1. – С. 56 – 63.
2. Крыштафович, А. Становление экономики знаний: новая парадигма менеджмента / А. Крыштафович // Банкаўскі веснік. – 2010. – № 1 (474). – С. 53 – 58.
3. Марача, В. Региональное стратегическое планирование: основные подходы и условия реализации / В. Марача // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 11. – С. 35 – 42.
4. Шапкин, И.Н. Управление региональным хозяйством: учеб. пособие / И.Н. Шапкин, А.О. Блинов, Я.М. Кестер. – М.: КНОРУС, 2005. – 400 с.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

*Г.А. Мезенцева, аудитор, ЗАО «МС Центр Аудит»,
г. Москва, Российская Федерация*

Устойчивое развитие экономики предприятий химической промышленности Российской Федерации формировалось на протяжении всей истории развития отрасли, под влиянием различных проблем и перспектив. В советское время и на развитие, и на восстановление отрасли в послевоенный период постоянно направлялись существенные объемы капитальных вложений, при этом развитие имело преимущественно экстенсивный характер, чему способствовало наличие в стране огромных запасов сырья. Положительными моментами развития отрасли в СССР являлось динамичное развитие научно-технического потенциала отрасли, подготовка высококвалифицированных кадров, формирование научно-технической базы для подготовки специалистов, которая используется и в настоящее время. Химическая отрасль России после развала СССР в полной мере ощутила на себе последствия ухода государства из сферы экономики с упразднением планово-распределительной системы управления, что поставило большинство предприятий в сложное положение. Кризисная ситуация и разрыв производственно-технологических

связей явились основными причинами резкого падения уровня производства химической промышленности, потери традиционных поставщиков и потребителей продукции. Произошло значительное снижение объемов производства, ухудшение финансово-экономического состояния предприятий, разрушение хозяйственных связей и научно-технического потенциала, старение производственных фондов, снижение уровня квалификации кадров.

Экономический рост отечественной химической индустрии начался в 1999 г. после девальвации российского рубля в 1998 г. Падение рубля резко уменьшило себестоимость российской химической продукции и сделало недоступной значительную часть импорта. Россия является страной с огромнейшими запасами газа и нефти, а они в свою очередь – основным сырьем для химических производств. Внутренние цены гораздо ниже мировых, что является одним из главных конкурентных преимуществ отечественных производителей и делает конкурентоспособной российскую химическую продукцию.

Но в современных условиях развития общества необходим переход как мировой экономики в целом, так и экономики отдельных регионов и стран, и в свою очередь, экономики отраслей промышленности к устойчивому развитию. Поэтому именно на устойчивое развитие должна быть ориентирована химическая отрасль в России. Современное состояние химической промышленности характеризуется высокой территориальной концентрацией предприятий; отрывом некоторых производств химической продукции от центров их традиционного потребления ввиду высоких транспортных затрат.

Частная собственность сегодня является доминирующей в отрасли, так как предприятия с частной формой собственности производят большую часть продукции. Увеличивается удельная прибыль на каждое предприятие. Появилась относительная стабильность тенденций экономического роста за последние пять лет и некоторая тенденция к снижению индексов динамики развития в последние два года, следовательно, химическое производство требует формирования новой стратегии развития, которая бы позволила обеспечить стабильность существования предприятий отрасли в будущем, используя пока еще доступные ресурсы для развития. В целом, показатели, характеризующие финансово-экономические результаты деятельности предприятий химической отрасли на данный момент, свидетельствуют о благоприятной текущей ситуации и об экономическом росте отрасли, который достигнут в значительной степени за счет привлечения заемных средств. Этот факт должен стать важной предпосылкой обеспечения устойчивого развития предприятий химической отрасли в дальнейшем.

Однако можно ожидать, что негативное влияние будет оказывать медленный рост всей российской экономики, и возможное ухудшение внешнего спроса на минеральные удобрения, недостаток мощностей по производству продукции органического синтеза, а также растущая конкуренция со стороны импорта. Нестабильна финансовая устойчивость предприятий химической отрасли. В по-

следние годы в целом возрастает просроченная задолженность предприятий химической отрасли, что является неблагоприятным фактором для поддержания экономического роста предприятий в дальнейшем.

Существует ряд проблем, которые могут тормозить, или даже делать невозможным устойчивое развитие отрасли и ее предприятий в дальнейшем, среди таковых следует выделить следующие:

- сильная зависимость от поставщиков углеводородного сырья, возможный дефицит сырья в ближайшие годы, десятилетия;
- высокая ресурсоемкость производства продукции;
- высокая загруженность мощностей;
- недостаток инвестиций в отрасли;
- устаревшие технологии, в том числе и технологии управления предприятиями, отсутствие навыков формирования эффективной маркетинговой политики в современных условиях.

Но при этом, следует выделить и определенные позитивные предпосылки дальнейшего обеспечения ее устойчивого функционирования в современных условиях:

- устойчивый экономический рост химической отрасли, начиная с 1999 г.;
- обеспеченность отрасли важнейшими видами сырья; низкие цены на сырье отечественного производства относительно мировых цен;
- наличие мощного отраслевого научно-технического потенциала для обеспечения структурной перестройки отрасли;
- емкий внутренний рынок, который способен развиваться в процессе развития экономики страны в целом.

Возможности, которые следует использовать при формировании комплекса мер по обеспечению устойчивого развития предприятий химической отрасли России:

- дальнейший рост производства химической продукции;
- рост мировых цен на химическую продукцию за счет роста цен на энергоносители;
- переориентация на производство продукции в высокопремиальном секторе;
- объединение технологических цепочек;
- снижение энергоемкости и повышение конкурентоспособности отечественной продукции.

Необходимы дальнейшие инвестиции в модернизацию и расширение мощностей российской химической промышленности. Для этого предприятия химической отрасли должны наладить тесную связь с научно-исследовательскими лабораториями, вузами РФ, активно внедрять инновационные разработки в практику своей деятельности. Найти адекватный баланс между получением прибыли, социальной справедливостью и сохранением окружающей среды будет одним из решающих факторов для успешного перехода к устойчивому развитию, как химической отрасли, так и страны в целом.

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ В ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ МЕХАНИЗМЕ РАЗВИТИЯ

*В.П. Микловда, член-кор. НАН Украины, д. э. н., профессор,
Г.Н. Ножова, к. э. н., профессор, Н.Ю. Кубиний, к. э. н., профессор,
В.В. Кубиний, преподаватель, Ужгородский национальный
университет, Украина*

Понятия “развитие” и “рост” взаимодействуют между собой следующим образом. Рост определенных факторов вызывает или сопровождается изменениями, которые можно охарактеризовать как развитие. Например, рост валового продукта сопровождается изменениями в технологии производства, связанного с появлением новых видов продукции и целых отраслей. Другими словами, рост вызывает количественные изменения в экономике, способствует ее общему развитию. С другой стороны, позитивные количественные изменения в отношениях собственности, распределения и перераспределения доходов, финансовой стабилизации активно влияют на экономический рост. Социально-экономическое развитие – сложный противоречивый процесс, в котором взаимодействуют позитивные и негативные факторы, а периоды прогресса сменяются периодами регресса. С другой стороны, изменяются социальные стандарты уровня жизни, образования, культуры, охраны здоровья, информационного обеспечения населения и бизнеса. Формируются новые и развиваются традиционные потребности общества. Возрастает роль международного научного сотрудничества, например, в освоении космического пространства, в области генетики и энергетики будущего. Это порождает принципиально новые общественные нужды. В результате совокупный спрос становится более динамичным, а импульсы производства – все более ощутимыми.

Отсутствие единых методологических ракурсов формирования систем управления экономическими региональными субъектами усиливает неупорядоченность практических действий и разнообразия механизмов обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ. Развитие представляет собой, в философском смысле, любые прогрессивные изменения параметров системы, которая характеризуется более высоким, чем у предыдущей системы, качеством ее функций, элементов и взаимосвязей. Изменение параметров развития может осуществляться количественным или качественным путем. При количественном изменении речь идет о росте факторов, изменение которых и определяет развитие. При качественном изменении речь идет не только о структурных изменениях, а также и об изменениях, не характерных ранее для хозяйственной системы. Взаимодействие количественных и качественных факторов в пределах симулятивного метода управления обеспечивает синергетический эффект и формирует дополнительные экономические и организационные преимущества региональной хозяйственной системы.

Вопросам регионального развития уделялось внимание в исследованиях таких экономистов, как М. Шумпетер, Р. Солоу, В. Геец, М. Ченцова и др. Но вместе с тем роль экономики знаний в процессе экономического развития и ее значение при формировании конкурентных региональных преимуществ освещены недостаточно полно. Поэтому целью работы является теоретический анализ современных концептуальных подходов к развитию региона и определению места экономики знаний в формировании эффективного механизма регионального роста.

Социально-экономическое развитие представляет собой сложный и противоречивый процесс безостановочных изменений материального базиса производства, а также всей совокупности разнообразных отношений между экономическими субъектами в регионе. В зависимости от соотношения результатов и действий факторов экономической системы различают экстенсивный и интенсивный типы развития региона. Первый тип возникает при условии количественного увеличения экономических ресурсов, при этом результат действия социально-экономической системы региона фактически возрастает пропорционально привлеченным дополнительным ресурсам, дополнительным факторам производства. При этом экономический рост валового регионального продукта достигается путем расширения сферы привлечения живого и овеществленного труда при условии, что средняя производительность труда в обществе не изменяется [1].

Экономика знаний, по мнению академика В. Гееца, как многомерная категория связана с последующим развитием информационно-коммуникационной технологии, что охватила большинство сфер человеческой деятельности, вовлекая большинство людей в процесс деятельности с формированием и использованием новых знаний в отличие от доминирующих ранее обычных знаний, с массовым использованием возможностей духовного и культурного обогащения глобализованного мира, что несет в себе возможности накопления и обмена новыми знаниями так научно-технического, так и гуманитарного содержания.

Коллектив научных работников Института экономики и прогнозирования НАН Украины придерживаются точки зрения, что именно в условиях внедрения экономики знаний благодаря информационно-коммуникационным технологиям осуществляется процесс модернизации и развития как доиндустриальных, так и индустриальных и постиндустриальных технологий, существующих в регионе одновременно, невзирая на прогресс технологий пятого и шестого укладов. Вследствие применения информационно-коммуникационных технологий технологии регионов третьего технологического уклада трансформируются в технологии, в которых процессы, связанные с их реализацией, начинают осуществляться при минимальном участии работников, повышая тем самым производительность труда в несколько раз, что, в свою очередь, является признанием того, что такие технологии становятся исключительно наукоемкими и требуют постоянного повышения квалификации и накопления знаний. Это будет признаком экономики знаний, поскольку в ее основе находятся новые знания, что воплощается в ин-

новациях через новейшие технологии и принципиально новую продукцию и обеспечивают в конечном счете доминирующий вес приросту валового внутреннего продукта [4].

На рис. процесс трансформации знаний в конкурентные преимущества представлен в виде разных видов инноваций.

Развитие экономики региона, основанной на преимуществах внедрения экономики знаний, требует увеличения суммарных инвестиций на внедрение через затраты на образование, НИОКР, информационные технологии. Для стран Европы затраты на формирование экономики знаний составляли на начало текущего столетия приблизительно 4,7 % валового внутреннего продукта. Самым высоким этот показатель был в США, Швеции, Южной Корее, Финляндии – от 5,2 до 6,5 % ВВП.

Повышение конкурентоспособности региона обеспечено действием сетевого эффекта. В экономике знаний на уровне региона возникают закономерности, которые характерны для теории информационных систем: эффективность информационных систем пропорциональна квадрату числа участников. Это значит, что внедрение сети на уровне региона увеличивает эффективность ресурсов региональной социально-экономической системы.

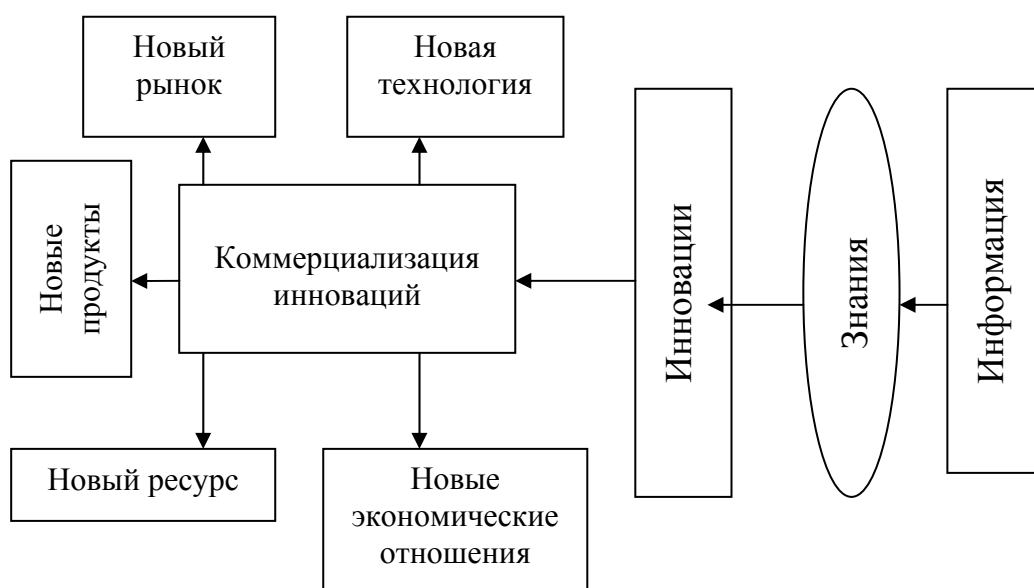


Рис. Место экономики знаний в организационно-экономическом механизме региона

Построение региональной конкурентоспособной экономической системы обуславливает важность исследования теоретической сущности категориального аппарата и методической нагрузки теорий развития роста, которые позволяют формулировать модели стратегического управления и обеспечивают получение значительных результатов при минимальных затратах. Кроме экономического аспекта,

теории развития влекут за собой широкое социогуманитарное наполнение, позволяющее уровень и качество жизни населения региона.

В дальнейшем исследовании запланировано провести критический анализ системы факторов, действие которых способствует формированию региональных конкурентных преимуществ.

Литература

1. Ивашковский, С.Н. Факторы и типы экономического роста [Электронный ресурс] / С.Н. Ивашковский. – Режим доступа: www.eletarium.ru/2007/10/26/factory_i_tipy_jekonomicheskogo_rosta.html
2. Шолох, Ю.М. Стратегічне планування розвитку прикордонного регіону (на прикладі Закарпатської області) / Ю.М. Шолох // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 131–138.
3. Romer, P. The origins of Endogenous Growth / P. Romer // Journal of Economic Perspectives. – 1994. – № 1. – P.3 – 23.
4. Геєць, В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 864 с.
5. Prahalad, C.K. The core competence of corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – № 68 (3). – P. 79 – 91.
6. Вертакова, Ю.В. Стратегическое планирование устойчивого развития региона / Ю.В. Вертакова // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 48 – 53.
7. Стоунхаус, Д. Управление организационным знанием / Д. Стоунхаус // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОРЮЧИХ СЛАНЦЕВ

В.Н. Нагорнов, к. э. н., доцент, Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь; А.А. Сачков, м. т. н., аспирант, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь.

В сложившихся экономических условиях роль природно-ресурсного потенциала определяет национальные интересы Республики Беларусь, что требует новых подходов к устойчивому развитию экономики. Одним из основополагающих приоритетов энергетической безопасности является замена импортируемого углеводородного топлива и комплексное вовлечение в топливно-энергетический баланс страны местных топливных ресурсов, возобновляемых и альтернативных источников энергии. Одним из возможных путей решения данной задачи является освоение в республике месторождений горючих сланцев, используемых в промышленности как топливо и энергохимическое сырье. Актуальность исследования обусловлена несовершенством экономических методов управления минеральными ресурсами, что требует разработки методики оценки экономической эффективности энерготехнологического использования горючего сланца.

Для технико-экономического обоснования комплексного использования месторождений горючего сланца рекомендуется применять критерий относительной эффективности – метод приведенных затрат (Z_{np}):

$$Z_{np} = E_n K + U \rightarrow \min, \quad (1)$$

где K – инвестиции (капиталовложения в объект); U – годовые эксплуатационные издержки, E_n – нормативный коэффициент эффективности (процентная ставка рефинансирования).

Достоинством критерия приведенных затрат является простота расчетов, минимальное количество требуемой информации. Вместе с этим применение приведенных затрат требует соблюдения ряда необходимых условий: равенство производственного эффекта, равенство народнохозяйственного эффекта, одинаковые сроки реализации и работы проекта. Поскольку по критерию приведенных затрат должны сравниваться минимум два варианта реализации проекта, то в сравниваемых вариантах допускается не учитывать одинаковые факторы. Самый существенный недостаток рассматриваемого критерия – отсутствие учета фактора времени.

Более объективным критерием и требующим соблюдения меньших ограничений являются удельные приведенные затраты

$$Z_{np} = \frac{Z_{np}}{Q} \rightarrow \min, \quad (2)$$

где Q – годовой объем выпускаемой продукции.

Подставляя в выражение (2) значение Z_{np} , получим

$$Z_{np} = \frac{E_n K + U}{Q} = E_n \times k + c \rightarrow \min, \quad (3)$$

где k – удельные капиталовложения, c – себестоимость продукции.

Трактуя произведение $E_n \times k$ как норму рентабельности к основному капиталу, удельные приведенные затраты можно интерпретировать как «цена производства».

На примере строительства конденсационной электростанции (далее – КЭС), на которой могут сжигаться, например, горючий сланец и газ, рассмотрим применение удельных приведенных затрат. Присвоим КЭС, сжигающей горючие сланцы, индекс 2, а КЭС, сжигающей газ – 1. Для оценки экономического эффекта от использования горючих сланцев на единицу произведенной энергии нами предлагается следующая формула:

$$\bar{\Xi} = (C_{T1} - C_{T2}) - \frac{(E_n + E_{экс})(k_1 - k_2)}{h}, \quad (4)$$

где h – годовое число часов использования установленной мощности; C_{T1} , C_{T2} – топливная составляющая себестоимости на единицу генерируемой мощности; $E_{экс}$ – коэффициент, учитывающий условно-постоянные издержки.

Формула приведенных затрат дает возможность оптимизировать параметры объекта. Например, требуется определить производительность термического генератора для пиролиза горючих сланцев. Капиталовложения в генератор будут непрерывно расти вместе с увеличением его мощности, а издержки на генерацию газа – снижаться.

Рассмотрим пример расчета удельного экономического эффекта от замещения природного газа горючими сланцами на КЭС. Исходную информацию сведем в таблицу.

Подставляя исходные данные в выражение (4), рассчитаем удельный экономический эффект замещения природного газа горючим сланцем

$$\bar{\varepsilon} = (46,2 - 16) - \frac{0,22(1500 - 900) \times 10^3}{5500} = 30,2 - 24 = 6 \text{ дол./МВт} \times \text{ч}.$$

Таблица

Исходная информация для расчета экономического эффекта

Наименование параметра	Обозначение	Размерность	Величины параметра	
			Газ	Горючие сланцы
Годовое число часов использования установленной мощности	h	час/год	5500	5500
Удельные капиталовложения	k	дол./кВт	900	1500
Удельный расход топлива	v	кг у.т./кВт*ч	0,33	0,40
Цена условного топлива	$C_{\text{туп}}$	дол./ту.т.	140	40
Нормативный коэффициент эффективности (процентная ставка рефинансирования)	E_n	-	0,12	0,12
Коэффициент, учитывающий условно-постоянные расходы	E	-	0,1	0,1
Топливная составляющая себестоимости	C_T	дол./МВт*ч	46,2	16

Замещение природного газа горючим сланцем на КЭС дает эффект равным шести долларам на каждый произведенный МВт*ч электроэнергии.

Решая уравнение экономического эффекта (4) относительно топливной составляющей себестоимости получим предельную разность топливной составляющей себестоимости, компенсирующую прирост удельных капиталовложений:

$$\Delta C_T = \frac{\Delta k (E_n + E_{\text{экс}})}{h} . \quad (5)$$

Аналогично можно получить выражение для определения предельной разности в удельных капиталовложениях:

$$\Delta k = \frac{(C_{T1} - C_{T2}) \times h}{(E_n + E_{\text{экс}})} . \quad (6)$$

Таким образом, совершенствование методических рекомендаций по экономической оценке комплексного использования горючих сланцев является актуальной задачей функционирования организаций, региона и народного хозяйства в условиях устойчивого развития экономики. В качестве основного критерия экономической эффективности использования горючих сланцев рекомендуются удельные приведенные затраты, позволяющие оценить экономический эффект от замещения природного газа горючим сланцем.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

И.В. Осипова, к. т. н., профессор, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва

Как показывает зарубежный опыт, для обеспечения эффективности расходования бюджетных средств нужно отказаться от системы сметного финансирования федеральных целевых программ (ФЦП), которая в России реализуется в виде затратной модели, и перейти к доходной модели финансирования, учитывающей мультипликативный и синергетический эффекты для повышения конкурентоспособности экономики в целом.

В нормативно-законодательном регулировании бюджетных расходов на ФЦП в настоящее время, как показал анализ, отсутствуют направления «по финансированию инноваций» и не имеется соответствующего развитого понятийного аппарата, из-за отсутствия которого затрудняется разработка системообразующих решений технологической модернизации экономики страны, создание единого технико-экономического коридора по разработке, производству и реализации инновационной продукции. В связи с этим затрудняется восприимчивость национальной экономики к инновационным технологиям мирового уровня, снижается эффективность финансирования, управления и реализации ФЦП, предусматривающих НИОКР.

В этих условиях возникает настоятельная необходимость в совершенствовании важнейших нормативно-законодательных актов (Конституции Российской Федерации, Бюджетного Кодекса Российской Федерации, Налогового Кодекса Российской Федерации, Гражданского Кодекса Российской Федерации, Закона Российской Федерации «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ (действующего до

31 декабря 2012 года), Закона Российской Федерации «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ (вводимого с 01 января 2013 года), положений по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» и др.) с тем, чтобы инновационная деятельность по своей сути пронизала все отрасли экономики России и формировала национальную инновационную систему комплексно и целенаправленно.

В настоящее время назрела необходимость прописать механизм распределения прав собственности «заказчик-исполнитель» по объектам интеллектуальной собственности (ОИС), создаваемой в рамках ФЦП, содержащих НИОКР, с одной стороны, а с другой стороны, определить порядок использования средств, полученных от внедрения ОИС. Кроме того, необходимо, чтобы каждый государственный контракт, выполняемый в рамках ФЦП в части НИОКР (или инновационный проект), был бы направлен на коммерциализацию полученных результатов.

Для обеспечения устойчивого инновационного развития и модернизации экономики России необходимо учесть опыт развитых стран, и прежде всего США, по стимулированию инновационного развития. В последние годы в США осуществляется налоговое стимулирование инновационной активности. Так ежегодно 200 млрд долларов исключается из налогообложения в целях инновационного развития страны [1, 2].

Налоговый механизм США обеспечивает решение трех важных задач стратегии экономического развития:

- пополнение доходной части федерального бюджета за счет особого сбора в рыночной экономике – налога на прибыль корпораций;
- создание постоянного притока в экономику инвестиций частного капитала, высвобождаемых из общественного производства в результате модернизации и постоянного технологического обновления производства на этой основе;
- создание благоприятного инвестиционного и налогового климата – «налогового иммунитета» для передовой линии материально-технического производства, в том числе: науки, технологии и сферы НИОКР.

Речь в данном случае идет о государственном прямом или косвенном (опосредованном) стимулировании развития науки и техники: активной поддержке государством ФЦП, исследований и разработок, проводимых частным сектором (промышленные корпорации) или «академической общиной» (университеты, колледжи) и другими неприбыльными и частными научными центрами США.

Анализ опыта развитых стран, и прежде всего США, позволил выявить шесть методов налогового стимулирования для инновационного развития. К методам активного стимулирования инновационного развития в рамках налоговой системы относятся следующие:

- балансовая корректировка;
- ускоренная и долгосрочная амортизация;
- налоговый кредит;
- налоговые скидки;
- налоговые стимулы и льготы на сторонние контракты;
- изъятие стоимости контрактов в соответствии с концепцией двойного риска.

Сокращение налогов или налоговые льготы для корпоративного сектора (хозяйствующего субъекта), изъятие из налогообложения части прибыли, налоговый или таможенный иммунитет, списание собственных расходов корпораций на НИОКР, их вычет из общей массы годовой прибыли, подлежащей федеральному налогообложению, включение их в основные фонды корпорации и ускоренная амортизация основного капитала (основных фондов) – все эти многогранные меры государственного хозяйствования в США и развитых, с экономической точки зрения, стран имеют решающее значение для динамичного инновационного развития экономики. Именно эти меры государственного регулирования рассматриваются правительственными, финансовыми, промышленными и научно-техническими кругами развитых стран как важнейшие принципы стратегии долгосрочного стабильного развития экономики, обеспечения «технологической безопасности» страны.

Кроме того, в начале текущего столетия США продолжают лидировать по затратам в сферу НИОКР: в 2007 г. на них приходилось 31,4% общемировых расходов. Далее следовали такие страны, как Китай (15,6%), Япония (12,8%), и др. страны. Однако сохранение мирового лидерства США сопровождается ускорением наращивания научно-технологической мощи азиатских конкурентов – в первую очередь, Китая, а также Японии и Южной Кореи. По данным на 2005 г., расходы на исследования и разработки относительно ВВП США (2,6%) уступали Японии (около 3,4%) и Южной Корее (3%) .

Государство в США уже более полувека является активным субъектом научно-технологической политики. Доля финансирования из федерального бюджета в общих расходах на научные исследования и разработки составляет в США около 28% (2007 г.). Но роль государства выходит далеко за пределы прямого финансирования НИОКР и заключается также в разработке механизмов защиты прав интеллектуальной собственности, определении наиболее перспективных и важных направлений исследований, разработке стратегии технологического развития страны, наконец, создании условий для развития частной инициативы.

Для российской науки сегодня главной угрозой является отсутствие «платежеспособного спроса» на передовые технологии и промышленные нововведения на внутреннем российском рынке. Наука и научно-техническая деятельность относятся к сфере «услуг» (хотя это не услуги, а образовательная или научная деятельность), и эти «услуги» должны быть востребованы рынком научных «ус-

луг». Но как показывают оценки различных специалистов, наш отечественный рынок научных услуг и наукоемкой продукции в настоящее время очень мал. Большинство российских предприятий не может себе позволить «покупать» услуги науки.

В этих условиях государство должно выступать спонсором и координатором размещения заказов на выполнение научных работ. Причем в условиях ограниченных ресурсов и посткризисного периода экономики из бюджета должны финансироваться только жизненно важные инновационные проекты, оказывающие воздействие на уровень развития экономики в целом и обеспечивающие геополитические интересы страны.

Таким образом, для повышения эффективности управления, финансирования и реализации ФЦП, содержащих НИОКР, необходима реализация целого комплекса мер, в их числе: по совершенствованию нормативно-законодательного регулирования России с учетом развития понятийного аппарата для организации обособленного учета и финансирования инноваций; по увеличению доли бюджетного финансирования важнейших инновационных разработок (в том числе в образовании), особенно, мирового уровня; по созданию механизма распределения прав собственности «заказчик-исполнитель» при создании и реализации интеллектуальной собственности, создаваемой в рамках ФЦП в части НИОКР; по усилению платежеспособного спроса на передовые технологии и промышленные нововведения; по стимулированию развития рынка инноваций и наукоемкой продукции с учетом опыта зарубежных стран по стимулированию инновационного развития, в т.ч. за счет налогового стимулирования инновационно-активных организаций.

Литература

1. Осипова, И.В. Повышение эффективности финансирования и реализации государственных программ, содержащих НИОКР: монография / И.В. Осипова. – М.: Финансовый университет, 2011.
2. Федорович, В.А. США: государство и экономика (Институт США и Канады РАН / В.А. Федорович, А.П. Патрон. – М.: Международные отношения, 2007.

ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*К.В. Павлов, д. э. н., профессор, Ижевский институт управления,
Российская Федерация*

Модернизация, техническое перевооружение и прогрессивная структурная перестройка российской экономики на основе использования новейших инновационных технологий (в т.ч. нанотехнологий, биотехнологий и т.п.) являются важнейшими условиями эффективного инновационного развития страны и роста конкурентоспособности отечественной продукции. Все это позволит уменьшить

зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов и действительно осуществить структурную перестройку отечественной экономики, о необходимости которой говорится уже очень давно. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока еще нередко отождествляют с сырьевым придатком развитого мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народно-хозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни населения.

Однако несмотря на то, что о необходимости модернизации как основы роста конкурентоспособности российской экономики говорится давно, реальные результаты этого процесса еще очень далеки от требуемых стандартов. Недостаточно высокие темпы этого процесса связаны с рядом факторов, в том числе с ограниченными ресурсами и резервами модернизации. Как известно, для осуществления структурной перестройки и технического перевооружения экономики требуются значительные ресурсы: финансовые, материальные, инновационные, трудовые. Откуда их взять?

Опыт государств, эффективно модернизировавших свою экономику, свидетельствует о том, что нередко важнейшим условием успешной модернизации являются иностранные инвестиции. Так, например, в коммунистический Китай уже не одно десятилетие вкладываются значительные средства из-за рубежа (только из США в общей сложности туда в последнее время поступили десятки млрд долларов). В Чили, реформирующую свою экономику на основе монетарных принципов еще со времен правления генерала Пиночета, также поступили значительные объемы иностранных инвестиций.

В этой связи можно вспомнить о достаточно быстром послевоенном восстановлении разрушенной войной экономики ряда европейских стран вследствие финансовой помощи на основе реализации плана Маршалла. Однако в России, несмотря на предпринимаемые усилия, к сожалению, иностранные инвестиции не сыграли той роли, которую от них ожидали. В условиях мирового финансово-экономического кризиса возможности использования зарубежных инвестиций как одного из важнейших источников осуществления модернизации и структурной перестройки российской экономики еще более сократились, так как значительно уменьшились объемы имеющихся на международном финансовом рынке свободных денежных средств. Кроме того, следует иметь в виду, что использование зарубежных источников как основы модернизации народно-хозяйственного комплекса наряду с очевидными позитивными последствиями имеют и негативные.

Так, например, новые индустриальные страны – Аргентина, Бразилия и Мексика для осуществления индустриализации и технического перевооружения своих экономик преимущественно в 70-е годы XX века осуществили займы ог-

ромных финансово-кредитных средств – в итоге каждая страна в общей сложности оказалась должна более 100 млрд долларов, а вместе эти три государства оказались должны развитым странам более 330 млрд долларов. Вследствие этого данные страны на протяжении последних десятилетий являлись крупнейшими в мире должниками (а в недалеком прошлом подобная ситуация имела место и в Южной Корее), из-за чего в них нередко наблюдалась высокая инфляция, значительная девальвация национальной валюты, социально-экономическая и политическая нестабильность.

Для повышения уровня конкурентоспособности продукции и экономической эффективности российской экономики большое значение имеет также разработка теоретических проблем изучения влияния структурной перестройки и технического перевооружения производства на рост его эффективности при рыночных отношениях. В этой связи заметим, что проблемами экономического роста, выявления различных стадий, этапов экономического развития занимались многие крупные отечественные и зарубежные ученые. Наряду с широко известными у нас в стране формационным и цивилизационным подходами за рубежом много внимания уделяется и другим научным концепциям, например, процессу движения экономики от аграрной к индустриальной и постиндустриальной стадиям. Одной из самых новых и известных теорий экономического развития, развиваемой, в частности, крупнейшим в мире специалистом в области анализа явления конкурентоспособности продукции Майклом Портером, является следующая.

Экономический рост представляет собой движение в сторону усложнения источников конкурентных преимуществ и укрепления позиций в высокоэффективных отраслях и сегментах народнохозяйственного комплекса. Данный процесс сопровождается быстрым ростом эффективности всей экономики. Уровни экономического развития различных стран можно представить в виде некоторого ряда стадий развития конкуренции. Эти стадии различаются по специфическим источникам достижения конкурентоспособности на мировом рынке, а также по видам и степени развития успешно функционирующих отраслей. Учитывая, что вопросам повышения уровня конкурентоспособности российских предприятий как основе решения экономических, социальных и демографических проблем страны уделяется в настоящее время первостепенное значение, имеет смысл стадии конкурентоспособности рассмотреть подробнее.

Выделяют четыре особые стадии конкурентоспособности национальной экономики, соответствующие четырем основным движущим силам, или стимулам, определяющим ее развитие в отдельные периоды времени, – это факторы производства, инвестиции, нововведения и богатство. На трех первых стадиях происходит рост конкурентоспособности национальной экономики, что, как правило, сочетается с ростом благосостояния. Четвертая стадия означает постепенное замедление роста и в конечном счете спад. В соответствии с данным

подходом осуществляют классификацию отдельных стран по уровню конкурентоспособности их индустрии в мировом хозяйстве.

Ни одна страна, по существу, не миновала первую из перечисленных четырех стадий развития экономики, т.е. стадии развития конкурентоспособности на основе факторов производства. В настоящее время на этой стадии находятся почти все развивающиеся страны, а также постсоциалистические страны (в том числе и Россия). То же самое можно сказать о некоторых странах (Канада, Австралия) с высоким уровнем благосостояния, обладающих значительными природными богатствами.

Поскольку Россия находится в настоящее время на первой стадии, охарактеризуем ее подробнее. На данной стадии практически все национальные отрасли, успешно действующие на мировом рынке, достигают своих преимуществ в конкурентной борьбе почти исключительно благодаря основным факторам производства: природным ресурсам или избыточной и дешевой рабочей силе. Экономика на этой стадии весьма чувствительна к мировым экономическим кризисам и изменению валютных курсов, которые приводят к колебаниям спроса и относительных цен. Она также оказывается чрезвычайно уязвимой в случае потери имеющихся факторов и быстро меняющегося лидерства отраслей (достаточно вспомнить августовский кризис 1998 г.). Как свидетельствует мировой опыт, обладание большими запасами природных ресурсов хотя и может обеспечить высокий доход на душу населения в течение довольно продолжительного периода, однако оно не является достаточным основанием для устойчивого роста эффективности экономики. Поэтому лишь немногие страны сумели преодолеть эту первую стадию факторов производства.

На второй стадии конкурентное преимущество экономики базируется на готовности и способности национальных фирм к агрессивному инвестированию. Фирмы вкладывают средства в современное, эффективное оборудование и технологию, которые можно приобрести на мировом рынке. Инвестиции также направляются на покупку лицензий и создание совместных предприятий. Причем, нередко приобретаемая техника и технология на поколения отстают от лучших мировых образцов, так как лидеры международной конкуренции стараются не продавать технику последнего поколения. В послевоенный период на вторую стадию удалось перейти Японии и позже – Южной Корее. В экономике Тайваня, Сингапура, Испании и в меньшей степени Бразилии присутствуют лишь некоторые признаки достижения стадии инвестиций, причем не все страны, развивающиеся в этом направлении, преуспевают [4].

Россия тоже пошла по этому пути, однако пока больших успехов добиться ей не удалось. Приведем некоторые факты. Хотя еще во времена горбачевской перестройки был принят закон о возможности создания совместных предприятий (СП) на территории нашей страны, в настоящее время в России в сравнительном аспекте создано относительно немного совместных предприятий. Нет и

того притока иностранных инвестиций, на который первое время рассчитывали наши теоретики (Егор Гайдар, Евгений Ясин и пр.) в начале затеваемой ими монетарной реформы. И дело не только в их небольших объемах. Поступающие из-за рубежа инвестиции в основном вкладываются не в ключевые отрасли экономики (машиностроение, сельское хозяйство, отрасли производственной инфраструктуры) и даже не в отрасли, являющиеся "полюсами" роста, а преимущественно в сырьевые отрасли и пищевые. Важно и то, что процесс привлечения иностранных инвестиций в регионы России осуществляется неравномерно. Зарубежный капитал в основном концентрируется в Центральном районе, и прежде всего в Москве и Московской области (более 70 %), в Западной Сибири и на Дальнем Востоке. В Уральский регион поступило около 1 % от общего объема привлеченных в страну иностранных инвестиций. В этой связи возникает вопрос, а так ли уж нам надо было выбирать этот вариант развития, тем более что наряду с определенными плюсами ему присущи и существенные недостатки. Прежде всего, это высокая внешняя государственная задолженность.

На наш взгляд, гораздо эффективнее для России выбрать иной путь – перейти с первой сразу на третью стадию, тем более что такой опыт в мировой практике уже имеется. Хороший пример тому – Италия, где потерпели неудачу все попытки следовать инвестиционной модели развития. В послевоенный период Италия совершила скачок от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений. По темпам роста экономики она уступала только Японии [5]. Способность экономики избежать второй стадии инвестирования и, тем не менее, успешно развиваться требует наличия в историческом прошлом страны длительных периодов индустриальной активности, оставивших след в национальной системе образования, производственных навыках и т.п.

Но все это имело место в истории не только Италии, но и России. Достаточно сказать, что только в регионах Урала еще совсем недавно успешно развивались инновационные отрасли. Таким образом, российская экономика, опираясь на основные факторы, через определенный период может непосредственно перейти к третьей стадии нововведений, минуя вторую стадию инвестирования. У нас для этого есть все основания. Действительно, одной из особенностей третьей стадии нововведений является то, что национальные фирмы не только применяют и улучшают иностранную технику и технологию, но и создают новые. Напомним в этой связи, что в России еще в социалистический период было немало отраслей и видов производств, занимающих ведущие позиции в мире. Таким образом, наша страна по некоторым параметрам уже находится на третьей стадии (здесь добавим, что рассматриваемая теория о стадиях развития, как и любая другая теория, отражает действительность лишь с некоторой степенью условности – в реальности обычно в экономике одновременно можно найти элементы, характерные для различных стадий, поэтому рассматриваемая нами теория применима лишь в целом).

Завершая рассмотрение проблемы о выборе возможных путей дальнейшего развития России, необходимо еще раз констатировать, что естественный, обычный для многих стран вариант перехода от первой стадии факторов ко второй стадии инвестирования у нас, как уже было показано, по большому счету не осуществляется. Главной причиной этого является, скорее всего, боязнь западных бизнесменов вкладывать крупные капиталы в нестабильную российскую экономику. К тому же не следует забывать, что вливания в больших масштабах инвестиций из-за рубежа обычно наряду с позитивными приводят и к негативным последствиям, прежде всего к росту внешней задолженности, бремя которой, как правило, ложится на население. В этой связи более предпочтительным является путь перехода от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений, минуя вторую стадию инвестирования (точнее, используя лишь некоторые элементы, присущие этой стадии, т.к. полностью ее обойти не удастся), тем более что уже похожий скачок России приходилось преодолевать – процесс индустриализации в послереволюционный период, а в настоящее время в России к тому же имеется немало новейших наукоемких производств. От предложенного варианта развития особенно выиграют регионы с традиционно высоким наукоемким потенциалом.

Литература

1. Павлов, К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 191 с.
2. Павлов, К.В. Патологические процессы в экономике / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 461 с.
3. Павлов, К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.
4. Халевинская, Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / Е.Д. Халевинская. – М.: Экономистъ, 2004. – 303 с.
5. Государственное финансирование научно-технического прогресса в развитых капиталистических странах / А.В. Жемчужникова, А.В. Толкушкин, И.А. Кравченко [и др.]. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 239 с.
6. Засухин, А.Т. Интенсификация производства / А.Т. Засухин. – М.: Экономика, 1975. – 183 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РИСКА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В.В. Рымкевич, к. э. н., УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Как самостоятельное направление экономической науки теория рисков еще не сформировалась. Экономическая теория рисков должна представлять собой систему понятий и суждений, скрепленную внутренней логикой и обособленную от других видов знания. Для этого необходимо выявить основной кате-

гориальный аппарат, закономерности и законы, методы и методологию экономической теории рисков.

Разнообразие мнений по поводу дефиниции риска, недостаточно полное раскрытие сущности рассматриваемой категории с точки зрения концептуальных и общеметодологических подходов требуют более глубокого анализа данного явления. Прежде всего, следует показать роль и значение экономических рисков в системе экономических отношений и применить субъектно-объектный подход к их анализу, что позволит, по нашему мнению, раскрыть их сущность на достаточно высоком научном уровне.

В исследованиях системы экономических отношений и категорий, их классификации используется, как правило, не весь комплекс форм и методов системного анализа: субстанционный, элементный, структурный, функциональный, интегративный, генетический, прогностический, метод уровней, метод целей и др. В подавляющем большинстве случаев речь идет обычно об использовании тех или иных отдельных аспектов системного анализа, а не об их совокупности,

Применение отдельно взятых методов не позволяет дать полного представления об изучаемом объекте и даже может исказить его действительное содержание, особенности функционирования или перспективы развития.

Формирование рыночной экономики и развитие экономических отношений показывают, что они носят вероятностный, случайный характер между субъектами, субъектом и объектом данных отношений. Исследование вероятностных, случайных (стохастических) отношений позволяет выявить новые экономические связи, закономерности и законы функционирования экономики в целом и ее отдельных элементов. Кроме того, вероятностные экономические отношения требуют разработки соответствующего категориального аппарата, разработки новых методов научного анализа.

В научной литературе существуют не только различия в понимании содержания понятия «риск», но и разные точки зрения по поводу объективной и субъективной природы риска.

В основном существуют три основные точки зрения, признающие или субъективную, или объективную, или субъективно-объективную природу риска. При этом многие авторы придерживаются последней.

Сущностный подход позволяет дополнить содержание категории «экономический риск», выделить и классифицировать субъекты и объекты риска.

Анализ риска невозможен без глубокого исследования таких понятий, как пространство и время. К сожалению, данные концептуальные понятия еще не изучены экономической наукой. В современном научном познании изучение пространственно-временных отношений охватывает все уровни: наряду с физическим рассматриваются химическое, биологическое, психофизическое, социальное и другие виды пространства и время. Современный уровень развития

науки требует выяснение места и роли пространственно-временных отношений в экономической системе.

Что касается системы экономических отношений, то пространственные и временные отношения являются их подсистемой. Пространственные отношения характеризуют связи между сосуществующими экономическими объектами, порядок их рядоположенности, структурности и протяженности. Временные отношения характеризуют связи между сменяющимися экономическими объектами, порядок их последовательности и длительности.

Всевозможные связи и взаимодействия хозяйствующих субъектов и объектов проявляются через пространственные и временные отношения. Все элементы экономической системы и их движение четко распределены в пространстве и времени. Малейшие изменения, сдвиги в такой структуре может привести к серьезным нарушениям – неопределенности и риску. Если рассматривать такие сдвиги, как вероятность наступления события, то пространственно-временной аспект экономических отношений является объектом исследования теории риска.

Экономика представляет собой систему, состоящую из множества элементов различных порядков сложности, и все они находятся в движении, взаимной связи и обусловленности, каждому из них соответствует своя пространственно-временная структура. Своеобразие пространственно-временных отношений обнаруживается при рассмотрении микро-, макро-, мез- и интерэкономики. Во многом это объясняется своеобразием их пространственно-временных связей.

Сложность общественных связей и отношений обуславливает неравномерность темпоральной структуры деятельности человека. Во всех сферах деятельности – материальной и духовной, духовно-практической – цена времени растет. Конечно, человек не может искусственно замедлить или ускорить течение естественных процессов, но он должен стремиться эффективно, использовать время, совершенствовать временные отношения различных систем общества, одной из которой является сам человек.

Таким образом, рассматривая риск как экономическую категорию, следует учитывать стохастичность экономических отношений, его субъективно-объективную природу и пространственно-временные аспекты.

ПРЕДПОСЫЛКИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Т.Н. Серета, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Все чаще становится очевидным, что в современных условиях стратегический инструментальный мышления, основанный на идеях получения преимуществ через эффективность по затратам и дифференциацию рыночного предложения, не столь уж надежная база. Ключевой водораздел между массовым и гибким

производством может быть обеспечен только стратегиями, основанными на управлении знаниями. Сейчас успех создается в основном маркетинговым знанием – знанием о том, что нужно людям, как и где это произвести, как и когда выйти на рынок, какую сделать рекламу.

Вместе с качественным изменением экономики и общества должен меняться маркетинг. В экономике знаний и обществе знаний должен возникнуть адекватный их вызовам *маркетинг экономики знаний*, отличающийся от традиционного маркетинга содержанием объекта и предмета исследования, теоретической и методологической базой, набором инновационных по своему содержанию методов, моделей, инструментов и механизмов, позволяющих решать новые проблемы и задачи становления и развития экономики и общества знаний. Основой для анализа и разработки необходимых дополнений теории и методологии маркетинга должны стать теоретические концепции новой экономики, экономики знаний, информационного и постиндустриального общества.

Предпосылки и источники формирования маркетинга экономики знаний постоянно возникают и проявляются в современной экономике и обществе в национальном и мировом масштабе в силу расширения и углубления глобализации. Эти предпосылки и источники в большей степени связаны с инновациями, новой экономикой и информационным обществом, но оказываются общими для любой открытой национальной экономики, находящейся на разных этапах эволюции. Однако, как отмечает академик Макаров В.Л., для становления экономики, базирующейся на знаниях, необходимо изменить массовое сознание, «убеждать людей, что богатство в мозгах, а не в недрах. Мы не будем жить достойно, пока не научимся продавать знания» [1].

Следует подчеркнуть, что новая философия и парадигма развития экономики и общества продолжают формироваться и совершенствоваться, но уже доведены до практического применения в стратегии и экономической политике развитых стран. Это обстоятельство определяет необходимость изменения теоретических и методологических составляющих маркетинга как отрасли знаний и развития методов и инструментов практического маркетинга. Поэтому целесообразно говорить о возникновении, научном и практическом становлении *маркетинга экономики знаний*, адекватно отражающего происходящие в мировой и национальной экономике перемены.

Поскольку для создания нового знания и наукоемких инноваций нужны умы, *маркетинг экономики знаний* должен расширить предмет своих исследований и направлений разработки новых инструментов, включив в свой состав новое важное направление своего развития, которое ранее с этой наукой не связывалось, а рассматривалось как инструментальный управления персоналом, Хэдхантинг (Headhunting). В этом направлении своего развития он включает в себя: маркетинг интеллектуальных продуктов и услуг; маркетинг знаний и образования.

В качестве косвенного подтверждения признания факта трансформации экономик развитых стран можно расценить появление соответствующего оценочного инструмента и показателя – Индекса экономики знаний (*The Knowledge Economy Index – KEI*). Индекс экономики знаний разработан в 2004 году группой Всемирного банка (The World Bank) в рамках специальной программы «Знания для развития» (Knowledge for Development – K4D) для оценки способности стран создавать, принимать и распространять знания. Достижения Республики Беларусь по строительству экономики знаний представлены в таблице. Исследование Всемирного банка охватывало 146 государств и территорий.

Несмотря на высокие значения индексов образования, знаний, инноваций, информационно-коммуникационных технологий, Беларусь в общем рейтинге находилась на 73-й и 59-й позиции соответственно из-за низкой оценки ее экономического и институционального режима.

Важно отметить и то, что при определении Индекса экономики знаний и Индекса знаний (*The Knowledge Index – KI*) учитывается Индекс образования. Но образованных людей государство может терять или приобретать, соответственно уменьшая или увеличивая свой интеллектуальный потенциал, именно поэтому этот важный аспект следует включить в предмет исследования маркетинга экономики знаний.

Таблица

Динамика индекса экономики знаний

Показатель	2010 г.		2012 г.	
	Значение	Позиция в рейтинге	Значение	Позиция в рейтинге
Индекс экономики знаний	4,93	73	5,59	59
Индекс знаний	6,19	52	6,62	45
Индекс инноваций	5,79	58	5,7	60
Индекс образования	8,02	30	7,37	33
Индекс информационных и коммуникационных технологий	4,74	80	6,79	47
Индекс экономического и институционального режима	1,15	137	2,5	114

Источник: [2].

Согласно «Докладу о человеческом развитии», подготовленному Организацией Объединенных Наций в 2011 г., Беларусь переместилась с 61-го места среди 169 стран на 65-е место среди 187 стран в международном рейтинге по индексу развития человеческого потенциала [3]. С 2005 по 2011 годы численное выражение индекса человеческого развития Беларуси увеличилось с 0,723 до 0,756, что означает рост на 5% за эти годы. Этот индекс обеспечивает Беларуси

нахождение в группе стран с высоким уровнем развития. Уровень грамотности взрослого населения составляет 99,7% (лиц от 15 и старше), охвачено высшим образованием 77%, число квалифицированных учителей – 99,9%. Эти цифры подтверждают высокий уровень человеческого развития Беларуси.

По данным исследовательского института международной инвестиционной группы Legatum, который ежегодно рассчитывает индекс национального благосостояния, Беларусь в 2011 году поднялась с 54-й на 50-ю позицию из 110 стран [4]. Из 8 субиндексов эксперты отметили улучшение в качестве образования, социального капитала, качестве здравоохранения, безопасности, бизнесе и инновациях и даже в эффективности управления.

В рейтинге по ВВП на душу населения, рассчитанному по паритету покупательной способности, по данным МВФ, наша страна в 2010 г. поднялась со 104 места (2006 г.) на 66 позицию [5].

При анализе мировых рейтингов Беларуси следует учитывать, что индексы составляются с отставанием в два года, поэтому в будущем положение Беларуси в рейтинге в связи с экономическими сложностями, возникшими в 2011 г. в стране, может ухудшиться.

В экономике знаний маркетинг должен быть ориентирован не только на потребителя и товар, но и на создаваемое в глобальном экономическом пространстве инновационное знание, чтобы позволить компании любого масштаба и национально-территориальной принадлежности войти в бизнес-систему, производящую и продающую инновацию.

Вместе с трансформацией новой экономики в экономику знаний происходят качественные изменения в подходе к ресурсному обеспечению экономики и производимым экономическим благам, и параллельно, активно развиваются те направления маркетинга, бизнеса и торговли, которые непосредственно связаны с современными информационно-коммуникационными технологиями, в том числе Интернет-маркетинг, Bluetooth-маркетинг, Контент-маркетинг, электронный, поисковый, мобильный, вирусный, «блоговый», скрытый маркетинг. Предпосылки информационно-электронного обеспечения становления *маркетинга экономики знаний* проявляются не только в тенденциях развития перечисленных видов маркетинга, но и их конвергенции как технологии, получающей все большее распространение в технике, экономике, обществе.

Таким образом, в Республике Беларусь (как и передовых в экономическом отношении странах мира) сформировались условия для разработки новой парадигмы маркетинга как ответа на вызовы открытой национальной экономики, которая постепенно приобретает черты экономики знаний, проявляющиеся на внутреннем и внешнем (мировом) рынках. Поэтому необходимость в развитии теории и методологии, методов и инструментов маркетинга экономики знаний будет проявляться все с большей силой.

Литература

1. Макаров, В.Л. Экономика знаний: уроки для России / В.Л. Макаров // Вестник Российской академии наук, 2003. – т. 73. – № 5 [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM>
2. Knowledge for Development – K4D // Всемирный банк [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.worldbank.org/kam>
3. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех / пер. с англ.; ПРООН. – М.: Издательство «Весь Мир», 2011. – 188 с.
4. The 2011 Legatum Prosperity Index [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.prosperity.com>
5. Список стран по ВВП (ППС) на душу населения // Википедия [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

О.А. Скуматова, м. э. н., ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Предпринимательская деятельность является эффективной, когда производимый товар или оказываемая услуга находит спрос на рынке, а удовлетворение определенных потребностей покупателей, благодаря приобретению данного товара или услуги, приносит прибыль. «Производить то, что востребовано на рынке, а не продвигать то, что произведено» – главный принцип товарной политики в маркетинге. Приведем несколько определений товарной политики.

Товарная политика – сформулированный курс действий предприятия, производящего (или продвигающего на рынок) определенного вида товары, основанный как на долговременной (3 – 5 лет) стратегии развития этого предприятия, так и на текущих возможностях, возникающих для него на рынке [1].

Товарная политика – комплекс стратегических маркетинговых решений, определяющих тактические решения по разработке параметров направления «продукт» комплекса маркетинга, включая формирование свойств продукта и его облика в целом, формирование ассортимента, инновационный маркетинг, разработку упаковки, брэнддинг [2].

Разработка и осуществление плана товарной политики требуют соблюдения следующих условий:

- четкое представление о целях производства и сбыта;
- наличие маркетинговых стратегий, согласованных между собой;
- хорошее знание рынка, характера его требований и перспектив его развития;

– реальное представление о возможностях предприятия в настоящее время и в перспективе.

Все эти условия необходимо учесть при планировании товарной политики предприятия. В рамках товарной политики происходит разработка товаров.

Возможные общие схемы процесса разработки товаров рассмотрены в ряде опубликованных исследований. Так, процесс разработки товара, приведенный в работе Дж. Р. Эванса и Б. Бермана, представляет собой следующие семь последовательных этапов: генерация идей, оценка продукции, проверка концепции, экономический анализ, разработка продукции, пробный маркетинг, коммерческая реализация. Ф. Котлер предлагает те же разделы, представленные в более современной редакции, а также раздел, посвященный разработке стратегии маркетинга. В этом случае процесс принятия решений при разработке товара выглядит следующим образом: генерация идей, отбор идей, разработка концепции товара и ее проверка, разработка стратегии маркетинга, анализ возможностей производства и сбыта, разработка товара, испытания в рыночных условиях, развертывание коммерческого производства. Е.В. Попов дополняет процесс разработки товара такими этапами, как: разработка дизайна товара, проектирование упаковки товара, создание товарной марки, оценка рыночной адекватности товара.

Опубликованные схемы планирования разработки товаров на предприятии не в полном объеме раскрывают содержание товарной политики и не учитывают современные направления в области маркетинга, такие как инновационность, послепродажное обслуживание, использование информационных технологий. Поэтому при разработке плана товарной политики нами рекомендуется использование комплексного подхода, позволяющего выделить конкретные этапы разработки плана товарной политики и учесть соответствующие им виды мероприятий, при обязательном анализе факторов внешней и внутренней среды (табл.).

Таблица

Этапы разработки плана товарной политики на предприятии

Наименование этапа	Характеристика мероприятий
1. Постановка целей и задач	установление целей, например: освоение нового рынка, увеличение объема продаж, повышение конкурентоспособности товаров, разработка новых товаров и т.д.
2. Анализ внешней и внутренней среды	проведение анализа: конкурентов, требований потребителей, тенденций моды, технологий, квалификации персонала предприятия, использования информационных технологий и т.д.
3. Выбор концепции товара	товар в реальном исполнении, новый товар, товар по замыслу, товар с подкреплением.
4. Оценка степени инновационности товаров	анализ наличия инновационных товаров у конкурентов, применение предприятием инновационных материалов, технологий, методов продаж.

5. Разработка дизайна товара	цвет, форма, материал, марка товара, упаковка и т.д.
6. Выбор товарных стратегий	стратегии охвата рынка, конфронтационные, ассортиментные, инновационные, товарные стратегии и т.д.
7. Составление товарного плана.	определение: перечня товаров и услуг всех ассортиментных групп, которые предприятие должно произвести за планируемый период времени; объема выпускаемых изделий в натуральном и стоимостном выражении, среднего размера партий; графика производства; установление сроков начала и окончания производства.
8. Составление плана мероприятий, связанных с производством и продвижением товаров	создание концепции нового товара; проведение конструкторской и технологической подготовки; рыночное испытание нового образца; выпуск опытной партии; подготовка бизнес-планов для различных групп товаров, уточнение методов продаж; проведение различных маркетинговых исследований в области создания товаров; продвижение товаров с использованием информационных технологий; проведение согласований с другими подразделениями предприятия.
9. Определение бюджета товарной политики	определяются затраты по всем проводимым мероприятиям и действиям, относящимся к формированию товарной политики, созданию новых товаров и продвижению их на рынок.
10. Контроль за реализацией плана	объектами контроля являются: ассортимент выпускаемой продукции; качество товаров и услуг; затраты на создание новой продукции; мероприятия, проводимые в рамках товарной политики, и их эффективность; методы и результаты маркетинговых исследований и т.д.
11. Оценка конкурентоспособности товара и принятие управленческих решений	анализ таких показателей, как: качество, цена, дизайн, потребительские свойства, послепродажное обслуживание и т.д. На основании результатов оценки могут быть приняты решения: совершенствование товаров, снятие товаров с производства, выпуск новых товаров и т.д.

Источник: собственная разработка.

Представленная схема разработки товара носит общий характер и может быть применена для различных видов товаров. Все разделы плана товарной политики должны быть приведены в соответствие друг другу, а также другим разделам плана маркетинга.

Реализация товарной политики сопряжена с высоким коммерческим риском и с большими затратами. Поэтому необходимо уделить особое внимание к качеству проработки товарной политики предприятия и организации ее проведения.

Литература

1. Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. – Москва: КНОРУС, 2010. – 672 с.
2. Коротков, А.В., Синяева И.М. Управление маркетингом: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061500 Маркетинг / под ред. А.В. Короткова, И.М. Синяевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

И.В. Терон, к. э. н., с. н. с, Институт демографии и социальных исследований им. В.М. Птухи НАН Украины, Киев

Современные модернизационные процессы украинской экономики оказывают существенное влияние на систему экономических интересов – основу функционирования социально-трудовых отношений, направления их взаимосвязей, приводят как к появлению новых экономических интересов, так и к более глубокому осознанию уже существующих. Поэтому обоснование направлений инновационного, знаниеемкого развития национальной экономики должно быть согласовано с разработкой эффективного механизма реализации этих интересов, который бы имел консолидационный характер.

Ныне многочисленные проблемы и препятствия в реализации экономических интересов наемных работников создает практика управления предприятиями экономики Украины. В условиях глобализации и обострения международной конкуренции большинство работодателей считает интенсификацию труда и оптимизацию затрат на персонал основой конкурентоспособности бизнеса, а значит – и реализации собственных экономических интересов. На практике это приняло форму корпоративных сокращений, скрытой оплаты труда и нефиксированной системы предоставления социальных пакетов; урезывания инвестиций в охрану труда и внутрипроизводственное профессиональное обучение, а также сокрытия фактов найма на работу и т.д. Ныне удельный вес затрат на рабочую силу в себестоимости производства в экономике Украины снизился до критического уровня в 8-12% (для сравнения: в странах Западной Европы он достигает 45%). Вместе с тем, надлежащие условия для реализации базового экономического интереса наемных работников отсутствуют также и в государственном секторе экономики – вследствие многочисленных недостатков системы регулирования оплаты труда на основе Единой тарифной сетки; забюрократизированности и противоречивости оплаты труда; низкого уровня заработной платы служащих низшего и среднего звена, неадекватной ответственности и напряженности труда и т.д.

Болезненной нерешенной проблемой в украинской экономике являются задержки выплаты заработной платы. Несмотря на постепенный выход экономики из кризиса, общие объемы задолженности, начиная с ноября 2008 г., устойчиво превышают отметку в 1 млрд грн.

Оценивая в целом действующие национальные стандарты оплаты труда с помощью удельного веса оплаты труда в ВВП, можно утверждать, что они являются низкими, и значит, национальная экономическая система в целом все еще неблагоприятная для реализации экономических интересов работников. Несмотря на постепенный ее рост – с 42,3% в 2000 г. до 49,9% в 2010 г., она существенно отстает от аналогичного показателя в странах ЕС, где он составляет в среднем 60-67% [1].

Несмотря на то, что законодательно запрещена выплата заработной платы ниже минимальной, 5,9% работников в целом по экономике получают заработную плату на уровне прожиточного минимума для трудоспособного лица.

Если считать малообеспеченными тех, чья зарплата ниже двух прожиточных минимумов (методический подход С. Мельника и Н. Гаевской [2, с. 17 – 18]), то к таким по состоянию на конец 2011 г. можно отнести 44,4% работников украинской экономики, в марте 2012 г. – 45,8% [3]. Аналогичные результаты дает использование критериев экспертов ООН, согласно которому гарантированный минимум для обеспечения воспроизводства трудового потенциала страны должен составлять не менее 3 долл. США в час: в Украине по состоянию на март 2012 г. такой уровень заработной платы имели только 41,7% работников, т.е. большинство штатных работников обречены на неполное воспроизводство своей рабочей силы.

Итак, в нынешних условиях давления рынка труда, когда наемный работник оказался беззащитным перед произволом работодателя – (как частного, так и государственного) повышенной эксплуатации рабочей силы за счет заниженной оплаты труда и экономии на условиях труда, заработная плата как важнейшая экономическая категория не выполняет свои функции и для большинства наемных работников превратилась в небольшую и негарантированную социальную выплату, не позволяет реализовать их базовый экономический интерес.

Однако даже в условиях критически урезанной компенсации за трудовую деятельность получить легальное рабочее место в экономике становится все труднее – на рынке труда Украины все еще ощущаются последствия мирового финансового кризиса, т.е. по сути отсутствует надлежащее основание стабильной занятости — источники получения трудовых доходов. Несмотря на постепенное сокращение уровня безработицы, рост объемов и уровня занятости, нагрузки на одно вакантное рабочее место, объемов и уровня трудоустройства незанятых граждан Государственной службой занятости, большинство из этих показателей все же не достигли уровня 2008 г., когда рынок труда уже испытал влияние мирового финансово-экономического кризиса.

Ныне системные недостатки функционирования СТВ отразились и на пропорциях структуры доходов населения, в которой удельный вес заработков от трудовой деятельности составляет менее половины, и лишь в незначительной степени превышает удельный вес социальных выплат из бюджета. Это статистически подтверждает, что в украинской экономике, ориентирующейся на низкие стандарты стоимости рабочей силы, заработная плата не является приоритетным источником жизненных ресурсов и основой благосостояния подавляющего большинства работающего населения. Имея ограниченные шансы реализовать базовые интересы в сфере занятости, трудоспособное население вынуждено удовлетворять их за счет государственных расходов на социальную поддержку: на сегодня ее получает значительная часть семей.

Подчиненное, второстепенное значение личных и коллективных экономических интересов наемных работников, их нерешенность, игнорирование и экономическая зависимость в сфере оплаты труда вследствие низкого уровня заработной платы и социальных гарантий являются признаками устойчивости социального демпинга на рынке труда Украины. Такое состояние социально-трудовых отношений трансформирует трудовую мотивацию трудоспособного населения и его желания работать производительно, систему социальных и профессиональных ориентаций работников (значительная часть членов общества видит их не в легальной продуктивной работе, а в перераспределении общественного продукта), приводит к формированию в трудовом коллективе конфликтного потенциала, т. е. является латентным генератором социальной напряженности, противостояния социальных капиталов работодателей и наемных работников, и отчасти – их взаимного уничтожения.

Сравнительный анализ динамики ВВП, уровня занятости и безработицы, производительности занятости и заработной платы штатных работников в экономике Украины позволил сделать вывод, что тенденции во взаимосвязи «занятость – доходы» носят диссонансный характер и часто не совпадают с рыночными формами поведения субъектов хозяйства. Это значит, что текущие выгоды работодателей, полученные ими во многом за счет урезания возможностей реализации экономических интересов наемных работников, имеют неустойчивый, краткосрочный характер, одновременно препятствуя формированию конкурентных преимуществ бизнеса (т.е. реализации экономических интересов работодателей) в несколько более отдаленной перспективе.

Острые социальные проблемы, которые порождает социальный демпинг, разрушительны для Украины. Интенсивное распространение масштабов социального демпинга в сфере труда одновременно способствует вымыванию интеллектеемких рабочих мест, требующих высокой квалификации, и деиндустриализации экономики; сокращает объем налоговых поступлений, используемых в интересах всех членов общества; ограничивает платежеспособный спрос общества и, соответственно – внутренний рынок, уменьшает и без того низкий уро-

вень пенсионного обеспечения; в условиях ограниченности материальных ресурсов обуславливает увеличение бюджетных расходов на нужды социальной помощи; через диспропорции трудовых доходов усиливает социальное неравенство в накоплениях, жилищной обеспеченности, потреблении социально значимых благ и услуг, состоянии здоровья и уровне образованности; создает благоприятную среду для формирования безработицы, бедности, эксклюзий отдельных групп населения («новых бедных», «застойную» бедность, зоны бедности); а также для дестабилизации, разрушения качества и возможностей развития трудового потенциала по многим признакам и т.п. Низкие показатели социального самочувствия обычно сопровождаются низким уровнем лояльности к власти и низким уровнем удовлетворенности различными показателями ее деятельности, соответственно генерируя рост социальной напряженности в украинском обществе. А это уже свидетельствует о том, что имеющийся продуктивный социальный капитал может не только разрушиться, но и изменить свое качество, трансформировавшись в мощный деструктивный социальный капитал. И поэтому в долгосрочном плане экономика страны будет испытывать нехватку не только технологических навыков и систем высокопрофессиональной подготовки, но и социальной базы поддержки динамики развития, необходимой для модернизации экономики и устойчивого экономического роста, что свидетельствует о существовании угроз и сужении возможностей обеспечения реализации национальных экономических интересов, выразителем которых является государство.

Оценивая перспективы реализации экономических интересов субъектов социально-трудовых отношений с позиций перехода к инновационной модели экономики, следует подчеркнуть, что процессы согласованной реализации этих интересов вряд ли будут беспроблемными. В условиях усиления влияния глобализации, увеличение открытости национальной экономики, специфики действия глобализации для национальных рынков труда – социального демпинга (внешнего) и возможности государства влиять на поведение ТНК в сфере занятости будет еще более ограниченным, что мультипликативно усилит имеющиеся противоречия и выведет на новый уровень сложности проблемы реализации этих интересов.

В рамках нынешней модели развития СТВ широкомасштабная инновационная модернизация реального сектора национальной экономики невозможна. Необходимы существенные изменения в механизмах трансформационных процессов, их системное обновление – т.е. осмысленный переход к инновационной модели рыночных преобразований, соединенных с элементами эффективного государственного регулирования. Вместе с тем необходимо учесть, что процессы демократизации и гуманизации в социально-трудовой сфере, высокий уровень социальных стандартов для всего населения (а не отдельных его групп), которых высокоразвитые страны достигли за несколько веков, Украина должна обеспечить в максимально сжатые сроки.

Литература

1. Структура валового внутреннего продукта за категориями дохода. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/svvpzkd_u.htm.
2. Мельник, С. Критеріи оцінки бідності працюючого населення в Україні / С. Мельник, Н. Гаєвська // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 2. – С. 14 – 19.
3. Розподіл кількості працівників за розмірами заробітної плати, нарахованої за березень 2012 року Експрес-випуск від 17.05.2012 № 09/3-29/ 140. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2012/05_12/119_w.zip.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

С.Е. Тихонова, соискатель, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Российская Федерация

Частно-государственное партнерство широко признается многими странами как эффективный инструмент реализации инновационной политики, что находит свое конкретное отражение в расходах федерального бюджета, законодательных инициативах и выработке новых программ. Необходимость в частно-государственном партнерстве возникает прежде всего в тех сферах, в которых государство не может полностью отказаться от своего присутствия – объекты общего пользования (транспортная, коммунальная, социальная инфраструктура), объекты культуры (памятники истории и архитектуры и т.п.) и оно вынуждено сохранять контроль либо над определенным имуществом (оставаться собственником), либо над определенным видом деятельности, что вызывает необходимость финансирования этих сфер за счет средств соответствующих бюджетов.

В России частно-государственное партнерство осуществляется в виде ряда программ:

- поддержки малых и средних инновационных предприятий;
- поддержки кластерных исследований;
- активизации процесса трансфера результатов научной деятельности, финансируемых из федерального бюджета, и доведение их до рынка;
- поддержки создания государственными организациями «start-up» и «spin-off» компаний;
- стимулирования международного сотрудничества в инновационной сфере.

Основные формы реализации частно-государственного партнерства представлены в таблице.

Развитие частно-государственного партнерства в инновационной и других сферах сдерживают, в основном, два фактора:

1. Нежелание бизнеса участвовать в такого рода проектах из-за высоких рисков и информационной неопределенности, длительности бесприбыльной стадии развития инновационных проектов и др. В СПб доля финансирования исследований и разработок организациями частной собственности составляет всего 12,8%.

Формы реализации частно-государственного партнерства, их особенности
и сферы применения

Формы реализации ЧГП	Особенности	Сфера применения	Выгода частного партнера
Контракты	Права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство.	Выполнение работ, оказание общественных услуг, управление поставками для государственных нужд, оказание технической помощи.	Получает право на оговариваемую долю в прибыли. Гарантия устойчивого рынка и дохода, а также возможные льготы и преференции.
Концессия	Государство, остается собственником имущества, составляющего предмет соглашения. Концессионер вносит плату на условиях концессионного соглашения за пользование имуществом. Он обязан обеспечивать бесперебойность и общедоступность оказания услуг, равенство тарифов на одинаковые услуги.	Монопольные виды деятельности государства либо муниципального образования, в инфраструктурных отраслях (аэропорты, порты, вокзалы, отдельные терминалы), в которых необходимы приток частных инвестиций и высококвалифицированное управление	Право собственности на выработанную по концессии продукцию передается концессионеру. Концессионер получает исключительное право на ведение работ, не допускается аналогичная деятельность любых третьих лиц, а также самого государства.
Соглашения о разделе продукции.	Партнеру государства принадлежит только часть продукции. Доступ частных партнеров к исключительным правам осуществляется для привлечения инвестиций в капиталоемкие сферы.	В мировой практике такие соглашения особенно активно используются в сфере нефтедобычи.	Государство предоставляет свои исключительные права на недропользование частному инвестору на возмездной основе и на определенный срок.
Совместные предприятия (АО, СП)	Постоянное участие государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Самостоятельность частного партнера в принятии решений ограничена.	Ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение и др.	Возможность в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений. Распределение рисков сторон. Гарантия устойчивого рынка и дохода, а также возможные льготы и преференции.

2. Одним из серьезных барьеров развития механизмов ЧГП в инновационной сфере является отсутствие ясности в вопросах владения правами на резуль-

таты интеллектуальной деятельности, созданные за счет и с использованием средств федерального бюджета.

Для решения указанных выше проблем необходимо:

– учитывать интересы участника при определении оптимальной доли участия инвестора в прибыли и в общем объеме инвестиций, вне зависимости от отрасли реализации проекта;

– стимулировать инвесторов путем создания возможностей достижения максимальной рентабельности, при этом обеспечивая инвесторам не временные льготы, а долгосрочные гарантии возврата вложенного капитала. В противном случае рост предпринимательского риска ведет к сокращению инвестиционного предложения. Для обеспечения требуемой инвестору доходности государство может применять стимулирующие инвестора меры (субсидии, субвенции, прямое возмещение инвестиционных затрат и др.);

– обеспечивать права и защищенность частного партнера, усилив ответственность государства за нарушение условий договора;

– разработать и ввести нормативные документы, регламентирующие льготные тарифы для налогообложения средств венчурных фондов, направляемых на высокорисковые проекты;

– освободить от налога инвестиции, направляемые на освоение новых видов техники и материалов;

– освободить от ввозных таможенных пошлин и НДС импортное оборудование, сырье, материалы, лицензии, ноу-хау, которые необходимы для реализации соответствующих инвестиционных проектов.

Основными механизмами привлечения иностранных инвесторов являются предоставление площадок на льготных условиях, предоставление гарантий спроса, заключение соглашений о заинтересованности в приобретении продукции компаниями с государственным участием и др.

Предоставление государственной поддержки в реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях частно-государственного партнерства осуществляется через Инвестиционный фонд РФ путем софинансирования инвестиционных проектов или предоставления государственных гарантий под них, направления средств в уставные капиталы юридических лиц, разделение рисков между участниками соглашения и др.

ФАКТОРНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

*О.А. Товма, аспирант, Харьковский государственный университет
питания и торговли, Украина*

Управление деловой репутацией можно определить как совокупность скоординированных по цели, содержанию, во времени, пространстве и по исполнителям отдельных мероприятий для обеспечения ее величины на заранее определенном уровне. Для решения задачи управления деловой репутацией предлага-

ется применить методические положения факторно-операционного подхода к управлению.

Сущность факторно-операционного управления состоит в том, что для любого объекта управления формируется обобщенный показатель, который характеризует этот объект по назначению, и который представляется как функция влияющих на него отдельных факторов.

За действие каждого фактора отвечают соответствующие подразделения либо должностные лица, так называемые центры факторной ответственности, которые координируют действие контролируемого фактора по всем функциям цикла управления – от планирования до получения и анализа конечного результата.

Управление в таком случае сосредотачивается на обосновании и реализации набора отдельных операций (мероприятий) в рамках каждого фактора, что обеспечивает управлению конкретность, прозрачность, действенность.

Управление деловой репутацией на основе факторно-операционного подхода включает следующие блоки:

1. Формирование методических положений управления конкурентоспособностью.
2. Расчет показателей конкурентоспособности предприятия и оценка его конкурентных позиций.
3. Определение цели и заданий по повышению конкурентоспособности.
4. Анализ конкурентоспособности, резервов ее повышения и мер по реализации.
5. Отбор мероприятий для реализации в рамках определенных ограничений.
6. Внедрение мероприятий, мотивация, контроль, регулирование.
7. Итоговый анализ конкурентоспособности за определенный период.

Например, в блоке 1 выбор направлений, сфер, составных элементов деятельности предприятия, которые отображают в общем виде состав факторов деловой репутации, проводится экспертным методом на основе привлечения так называемых контактных групп и изучения их мнения по определенному кругу показателей. Состав контактных групп отражает состав базовых факторов (БФ) деловой репутации. К ним относят потребителей, государство, средства массовой информации, банки, инвесторов, поставщиков, персонал предприятия. Формирование БФ во многом зависит от наличия информации для их определения.

Для количественной оценки каждого БФ необходимо сформировать соответствующий показатель. Учитывая, что информация про БФ носит, в основном, качественный характер, целесообразно оценивать показатели экспертным методом, например, в рамках определенной шкалы баллов в направлении «чем лучше, тем больше баллов». При формировании обобщающего показателя конкурентоспособности целесообразно также включить коэффициенты весомости каждого фактора, которые определяются экспертным методом.

Тогда общий показатель деловой репутации (K_{dp}) будет равен

$$K_{dp} = \sum_{i=1}^n B_i \cdot \alpha_i, \quad (1)$$

где B_{ij} – балловая оценка i -того БФ деловой репутации предприятия;

α_i – коэффициент весомости i -того БФ, $\sum_i \alpha_i = 1$.

В свою очередь, каждый показатель i -того БФ является обобщающим для перечня частичных показателей в середине его, то есть

$$B_i = \sum_{j=1}^m B_{ji} \cdot \beta_j, \quad (2)$$

где B_{ij} – балловая оценка j -того частичного показателя i -того БФ деловой репутации предприятия;

β_j – коэффициент весомости j -того частичного показателя $\sum_j \beta_j = 1$.

В блоке 2 проводится расчет уровня деловой репутации предприятия K_{dp} . Учитывая, что деловая репутация рассматривается как важный фактор конкурентоспособности предприятия, целесообразно определить уровень деловой репутации и у основных конкурентов.

Блоки 3, 4, 5 управления по содержанию определяют порядок обоснования решений по повышению деловой репутации.

В блоке 3, прежде всего, определяется общая цель этого повышения. Она связывается со стратегическими целями деятельности предприятия. Здесь на основе анализа внешней и внутренней среды, оценки тенденций изменения их параметров возможно уточнение стратегий дальнейшего развития предприятия.

В блоке 4 проводится анализ уровня деловой репутации предприятия на основе его сравнения с предыдущим периодом, с показателями конкурентов и определение состава и степени влияния факторов и конкретных причин на отклонение.

В блоке 5 проводится отбор мероприятий, сформированных в блоке 4 для их практической реализации за критерием максимума величин ΔE_{dpik} с учетом некоторых ограничений на желанный (нужный) рост уровня деловой репутации (ΔK_{dp}^5) и выделенных средств (ΔC_{dp}^6). При невозможности учесть все ограничения проводится их уточнение, а также перечень мероприятий, который был сформирован в блоке 4.

Блоки 2 – 6 создают контур оперативного управления деловой репутацией предприятия. При необходимости в системе блоков предусмотрено проведение итогового анализа, например, по результатам деятельности, деловой репутации и конкурентоспособности предприятия (блок 7). Он должен проводиться по всем блокам схемы, начиная с первого.

Таким образом, предлагаемая система управления деловой репутацией предприятия позволяет организовать постоянный текущий контроль за ходом формирования показателей ее уровня, гарантировать оптимальное расходование выделенных средств на их улучшение, своевременно реагировать на отклонение от принятых решений.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАДРОВОЙ ДИАГНОСТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В.В. Черевко, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

При переходе к экономике знаний одним из главных факторов экономического развития организаций является персонал как носитель организационного знания. Однако для эффективного управления кадрами необходим стратегический подход в кадровом менеджменте. В основе разработки кадровой стратегии организации лежит качественная кадровая диагностика. Данный анализ позволяет оценить существующий человеческий капитал организации и перспективные направления его использования и развития. При проведении кадрового анализа и оценке эффективности управления персоналом на белорусских предприятиях чаще всего используются традиционные для анализа хозяйственной деятельности предприятия методики. Их можно объединить в несколько групп в зависимости от объекта, заложенного в основу оценки.

1. К первой группе можно отнести оценку состава и структуры персонала предприятия как совокупного общественного работника, эффективность деятельности которого определяется конечными результатами производства за определенный период.

В качестве показателей конечного результата используются конечные результаты деятельности организации за конкретный период: объем произведенной и реализованной продукции, ее качество, прибыль, себестоимость продукции, рентабельность, дивиденды на одну акцию и т.д. Такой подход имеет свои преимущества, так как результативность персонала определяется конечными результатами всей организации. Но недостатком данного подхода является то, что он не учитывает, как и какими способами и средствами достигнут данный результат.

2. Вторая группа методов в оценке эффективности работы с персоналом основана на показателях результативности и качества труда. Преимущество данной группы методов по сравнению с первой состоит в том, что в данных методиках используется дифференцированный подход, позволяя таким образом оценить факторы и эффективность использования каждого отдельного работника. Анализ потерь рабочего времени и динамика доли фонда заработной платы в себестоимости продукции позволяют говорить об эффективности кадрового менеджмента.

Недостатками данных методов являются ограниченность их применения: в частности, при анализе производительности труда не всегда возможно проводить сравнительный анализ не только с другими предприятиями региона, но и внутри предприятия (между подразделениями, выпускающими различные виды продукции).

3. Третья группа методов основана на оценке эффективности управления персоналом в зависимости от форм и методов работы с персоналом. Речь идет о структурном анализе персонала и анализе движения кадров (коэффициентным методом). Данная группа методов позволяет проводить наиболее полный качественный анализ имеющегося кадрового потенциала с позиции половозрастной структуры, образовательного уровня, оценивать степень удовлетворенности персонала работой в своей организации с помощью динамики коэффициента текучести кадров.

Недостатком данной группы методов является то, что они лишь фиксируют определенные тенденции в кадровом обеспечении организации, но не выявляют факторов, обуславливающих их, а также направлений дальнейшей деятельности.

Однако перечисленные выше методики применялись еще во времена командно-административной экономики. Тем не менее, и в настоящее время они находят массовое применение в большинстве белорусских организаций. Необходимо отметить, что данные методы не учитывают многих современных аспектов в управлении персоналом: оценка организационного знания; учет кадровых рисков; процессы разгосударствления и приватизации, осуществляемые на предприятиях; установление экономически обоснованной численности рабочих мест; неоднородность рынка труда и т.д.

4. В наши дни в организациях, в первую очередь со стороны консалтинговых фирм, начинают активно применяться современные методики оценки персонала, основанные на использовании тестов, интервью, деловых игр и т.д. К данной группе методов можно отнести и приобретенные в последнее время широкую известность методики Ассесмент Центр (Assessment Center) и оценка 360⁰. Они позволяют выявить как имеющиеся у сотрудника навыки, так и скрытые возможности.

Но у данных методик также есть свои недостатки: это достаточно сложные и длительные процедуры; дорогие, поскольку необходимы определенные затраты на подготовку группы экспертов или на привлечение их со стороны; отсутствие заранее прописанного правильного поведения испытуемого для достижения целей компании, на основании чего и должна проводиться оценка; высокая трудоемкость процессов подготовки процедуры оценки, ее проведения и обработки результатов, а также зависимость результатов от состояния психологического климата в коллективе и существующей корпоративной культуры организации (например, в организациях с авторитарным стилем руководства методика 360⁰ не будет эффективна).

С развитием информационных технологий в последнее десятилетие особую популярность приобретают различные электронные программы оценки персонала, которые разрабатываются консалтинговыми фирмами и предлагаются предприятиям.

Но ни одна из рассмотренных выше методик не дает денежной оценки персонала. В то же время западные ученые-экономисты предлагают несколько вариантов методик, позволяющих в денежной форме оценить стоимость трудовых ресурсов организации.

Все рассмотренные нами методики, в большей степени, имеют своей целью изучить степень подготовленности работника к выполнению возложенных на него функций, а также выявить уровень его потенциальных возможностей для оценки перспектив карьерного продвижения (ротации), а также разработки кадровых мероприятий, необходимых для достижения целей кадровой политики предприятия. На наш взгляд, при разработке кадровой стратегии кадровая диагностика должна решать следующие задачи:

- 1) определение экономически обоснованной численности персонала,
- 2) определение требуемого для реализации кадровой стратегии профессионально-квалификационного состава персонала,
- 3) определение приоритетных областей инвестирования в человеческий капитал и направлений развития человеческого капитала,
- 4) выявление наиболее эффективных форм мотивации персонала,
- 5) оценка эффективности кадровой политики (стратегии),
- 6) оценка социальной устойчивости коллектива.

Для решения поставленных задач представляется правомерным комбинированный подход к кадровой диагностике, сочетающий в себе как традиционные, так и новые методы анализа.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Н.А. Чулова, м. э. н., УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

В условиях эволюционного перехода к новым экономическим отношениям, определяемым как «экономика знаний», особое значение приобретает деятельность экономических субъектов по предоставлению услуг, формирующих человеческий капитал. К ним относят образовательные, медицинские услуги и услуги в сфере культуры, которые могут быть объединены в категорию социальных услуг развития человеческого капитала в силу наличия принципиальных особенностей, выделяющих их среди всех прочих услуг [1]:

- являются одновременно как благом публичного характера, так и благом индивидуального пользования, интегрированным в сферу рыночных отношений;
- предоставление данных услуг продуцирует внешние эффекты как публичного, так и частного характера, что влечет за собой необходимость усиленно-

го государственного регулирования рынка данных услуг с целью гарантировать положительный характер внешнего эффекта их предоставления;

– результат предоставления социальных услуг развития человеческого капитала подлежит оценке не только в координатах экономического, но, в первую очередь, социального (общественного) эффекта.

В новых условиях некоммерческие учреждения социальной сферы для финансирования текущей деятельности и обновления ресурсов помимо бюджетных ассигнований имеют возможность использовать и свои собственные средства, полученные от внебюджетной деятельности. В связи с наличием дополнительных источников финансирования и необходимостью самостоятельно принимать инвестиционные решения важное значение приобретает организация инвестиционного менеджмента: определение первоочередности решаемых задач, определение критериев значимости инвестиционных проектов, поиск дополнительных финансовых источников, определение исполнителей, контроль за исполнением выбранных инвестиционных проектов и т.д. Необходимо подчеркнуть, что инвестиционные проекты в социальной сфере не ставят главной целью извлечение прибыли в расчетном периоде. Это по большей части некоммерческие проекты, направленные на повышение имиджа и качества оказываемых услуг, эффективность которых можно оценить в большей мере по статистическим и анкетным данным, а не в количественном выражении (полученной прибыли).

Между тем, проблема финансовой устойчивости государственных учреждений является особенно актуальной в свете предстоящих административных реформ бюджетной сферы, одним из приоритетов которой является повышение эффективности использования государственных средств. Руководители некоммерческих организаций должны иметь в своих руках достаточно надежный аналитический инструмент, позволяющий оценить возможность бесперебойного функционирования учреждения при потенциальном снижении объемов бюджетных ассигнований.

Термин «финансовое состояние» в широком смысле слова связан со способностью организации аккумулировать объем доходов, достаточный для покрытия ее расходов и отсутствия дефицита в течение бюджетного периода, то есть платежеспособностью, а также возможностью осуществлять уставную деятельность вне зависимости от уровня внешнего финансирования, то есть финансовой устойчивостью. Однако, понятие «финансовое состояние» применительно к бюджетным учреждениям требует уточнения. В отличие от коммерческих предприятий, в силу высокой социальной значимости оказываемых услуг бюджетные организации не могут свернуть или сократить свое присутствие на рынке при недостатке финансовых ресурсов. Поэтому финансовое состояние учреждения может быть определено как его способность организовывать и финансировать оказание социально значимых, образовательных и иных услуг существующего уровня на протяжении длительного периода, а также адекватно реаги-

ровать на имеющие место тенденции колебаний рыночной конъюнктуры, снижения объемов бюджетных ассигнований и другие изменения экономической ситуации [2].

Основой своевременного реагирования на внешние и внутренние процессы развития государственных финансов в социальной сфере может стать мониторинг эффективности использования полученных бюджетных ассигнований и внебюджетных средств. Данный вопрос довольно широко представлен в нормативно-правовых актах и трудах российских ученых, что дает возможность использования их опыта для разработки адаптированной модели комплексной оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности отечественных некоммерческих организаций в условиях возрастающего дефицита бюджетных средств и с учетом элементов рыночной конкуренции и социальной значимости оказываемых услуг.

Литература

1. Коновалова, Ю.В. Управление конкурентоспособностью некоммерческих организаций на рынке социальных услуг: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Ю.В. Коновалова. – Самара; Сам. гос. эконом. ун., 2009 // Электронная библиотека ВЕДА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/402925.html>. – Дата доступа: 20.05.2012.
2. Васильева, И.В. Методика оценки финансового состояния бюджетного учреждения / И.В. Васильева // Правовая система «Референт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://referent.mubint.ru/security/8/6793/1>. – Дата доступа: 25.05.2012.

РИСКИ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ТОРГОВОМ БИЗНЕСЕ

*Н.С. Шелег, д. э. н., профессор, УО «Белорусский государственный экономический университет», О.В. Ховренкова, аспирант, УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь*

1. В экономической жизни торговая деятельность реализуется через совокупность отдельных коммерческих сделок, взаимосвязанных и соподчиненных между собой. Поэтому при анализе коммерческого риска рассматривают две его составляющие: 1) риск коммерческой деятельности в целом и 2) риск коммерческой сделки.

2. Риск коммерческой деятельности можно определить как риск, связанный с разработкой и эффективной реализацией коммерческой политики предприятия на целевых рынках. Риск коммерческой сделки определяется условиями и возможностями осуществления конкретных коммерческих решений и оценивается вероятностью получения прогнозируемого результата в рамках заданного сделкой временного интервала.

3. К числу наиболее характерных внешних факторов риска коммерческой деятельности относятся: 1) динамизм потребительского спроса; 2) поведение партнеров по бизнесу, прежде всего, поставщиков товаров; 3) состояние и развитие конкурентной среды. В числе основных внутренних факторов – способность руководства обосновать выбор стратегии деятельности, взаимно увязать все внутренние ресурсы и организовать процесс ее выполнения, заинтересовать работников в ее достижении.

4. Любая стратегия коммерческой структуры направлена, в конечном счете, на повышение прибыльности реализации покупных товаров. Приобретая товар у поставщиков, коммерсант признает их общественную значимость до окончания реализации, т.е. рискует при выборе товара, его модификаций, размера закупаемой партии и т.д. Формирование ассортимента товаров требует учета множества факторов: индивидуальности и взаимозаменяемости товаров; соотношения цен; особенностей доставки, хранения, реализации; жизненного цикла товара (новинка – низкая надбавка, чтобы внедрить на рынок); особенностей ценообразования и т.д.

5. Эффективность коммерческой деятельности во многом определяется тем, насколько обоснованно рискует коммерсант, учитывая сильные и слабые стороны своего предприятия, составные компоненты внешней среды и возможности изменения ситуации. В свою очередь, увеличение эффективности деятельности на основе обоснованного риска будет способствовать расширению масштабов деятельности и влияния предприятия на рынке, росту престижа в глазах потребителей и партнеров в перспективе. Деятельность предприятия, получившего признание на рынке, подчинена строго определенным правилам. Основное из них – выполнение обязательств, взятых перед партнерами. Несоблюдение этого правила может привести к падению престижа и, следовательно, потере доходов и рынка. Этим объясняется снижение неопределенности при построении деловых связей с фирмами, имеющими престиж на рынке. Такие фирмы всегда оценивают возможные последствия риска и не позволяют себе переходить его предельных границ.

6. В отличие от «опытных», молодые фирмы на стадии роста для получения более высокой прибыли идут на сделки, имеющие высокий уровень риска. Выигрыш от таких сделок может во много раз превышать прибыли известных фирм, однако в случае неудачи их потери будут не столь ощутимыми, как у фирм с большим масштабом деятельности. Следовательно, коммерческая деятельность, престиж торгового предприятия, его положение на рынке и отношение к риску тесно связаны между собой и в значительной степени определяют друг друга.

7. Для ограничения рисков в коммерческой деятельности предусматривается социальная ответственность бизнеса. Общепринятого определения в международной практике такой ответственности не существует. Мы под социальной

ответственностью бизнеса понимаем и благотворительность, и меценатство, и корпоративную социальную ответственность, и социально-маркетинговые программы, и спонсорство, и филантропию и т.д. Обобщая различные точки зрения экономистов, можно сказать, что социальная ответственность бизнеса – это влияние бизнеса на общество, ответственность тех, кто принимает бизнес-решения, перед теми, на кого прямо или косвенно эти решения влияют. Данное определение социальной ответственности бизнеса скорее идеальное, и не может быть полностью претворено в действительность хотя бы потому, что просчитать все последствия одного решения просто невозможно. Но социальная ответственность бизнеса – это не правило, а этический принцип, который должен быть задействован в процессе принятия решения.

8. Социальная ответственность бизнеса может иметь многоуровневый характер: базовый уровень социальной ответственности бизнеса предполагает выполнение следующих обязательств: своевременная оплата налогов, выплата заработной платы, по возможности – предоставление новых рабочих мест; второй уровень социальной ответственности бизнеса предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации, профилактическое решение, строительство жилья, развитие социальной сферы (условно назван корпоративной ответственностью); третий, высший уровень социальной ответственности бизнеса предполагает благотворительную деятельность.

9. Выделяют внешнюю и внутреннюю социальную ответственность бизнеса. К внешней социальной ответственности бизнеса можно отнести: спонсорство и корпоративная благотворительность; содействие охране окружающей среды; взаимодействие с местным сообществом и местной властью; готовность участвовать в кризисных ситуациях; ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров). К внутренней социальной ответственности бизнеса можно отнести: безопасность труда; стабильность заработной платы; поддержание социально-значимой заработной платы; дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников; развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; оказание помощи работникам в критических ситуациях.

10. Типы социальных программ: собственные программы организаций и предприятий; программы партнерства с местными, региональными и федеральными органами государственного управления; программы партнерства с некоммерческими организациями; программы сотрудничества с общественными организациями и профессиональными объединениями; программы информационного сотрудничества со СМИ.

11. Мотивы социальной ответственности бизнеса: развитие собственного персонала позволяет не только избежать текучести кадров, но и привлекать лучших специалистов на рынке; рост производительности труда; улучшение

имиджа компании, рост репутации; реклама товара или услуги; освещение деятельности компании в СМИ; стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе; возможность привлечения инвестиционного капитала для социально-ответственных компаний выше, чем для других компаний; сохранение социальной стабильности в обществе в целом; налоговые льготы.

12. Инструменты реализации социальных программ: благотворительные пожертвования и спонсорская помощь; добровольное вовлечение сотрудников компании в социальные программы; корпоративное спонсорство; корпоративный фонд; денежные гранты; социальные инвестиции; социальный маркетинг.

Таким образом, наряду с коммерческими рисками в рыночной экономике используются защитные меры и обеспечивается социальная ответственность бизнеса.

ХАРАКТЕРИСТИКИ СОВРЕМЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

В.А. Щетко, м. э. н., научный сотрудник, ГУ «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы», г. Минск, Республика Беларусь

Становление экономики знаний непосредственно оказывает влияние на функционирующие в ее рамках производства. Современные производственные системы (ПС) осуществляют свою деятельность в динамичной среде, в рамках которой происходят быстрые и постоянные изменения спроса, конкуренции, технологий и регулирования. Данные изменения непосредственно влияют на формирование определенных характеристик, определяющих конкурентоспособность производств.

Достижение и удержание конкурентоспособного состояния требует *проведения постоянных адаптационных изменений* самой производственной системы и ее элементов. Основной целью проведения адаптации является устойчивое и эффективное функционирование предприятия в изменяющихся условиях. Возможности адаптации зависят от эффективности протекания преобразовательных процессов внутри самой системы. Наличие ресурсов и способностей по пониманию рынка и сближению с потребителями позволяет сместить ориентацию производственной системы из внутренней среды (внутреннее функционирование) во внешнюю (внешнее позиционирование) и повысить общую эффективность функционирования организации [1, с. 8].

Адаптивность современной производственной системы зависит от того, сформирован ли в ее рамках *замкнутый воспроизводственный цикл*, позволяющий полностью окупать все затраты и обеспечивать достаточное финансирование модернизации продукции и технологий на основе внедрения собственных и приобретаемых разработок [2, с. 86 – 88].

Для формирования замкнутого воспроизводственного цикла производственная система должна обладать факторами ключевой компетенции, которые обеспечивают конкурентные преимущества относительно конкретных видов конечной продукции. К данным факторам относятся: постоянное внедрение инноваций как в сфере обновления продукции, так и в самом производственном процессе и способах его организации и управления; наличие высококвалифицированного персонала; уникальное оборудование; доступ к уникальным (высококачественным, дешевым) ресурсам, в первую очередь информационным; разветвленная логистическая и сбытовая сеть и др.

При этом *постоянное внедрение инноваций* выступает в настоящее время источником прибыли и основой обеспечения конкурентоспособности производства. Хозяйствующие субъекты, добившиеся успехов в данном процессе, временно оказываются в монопольном положении, что позволяет им получать дополнительную прибыль. Как результат, чем выше инновационная активность, тем больше вероятность получения прибыли.

Постоянная инновационная активность современных ПС неразрывно связана с *повешением роли высоких и наукоемких технологий в производстве*, ростом степени их влияния на конкурентоспособность продукции. Практически на всех стадиях инновационного процесса технологии реализуются с помощью машин и оборудования. В результате вероятность применения новой технологии для производства конкурентоспособных товаров зависит от степени новизны уже применяемых технологий в производственном процессе. При этом сами высокие технологии зачастую принимают свою вещественную форму в виде машин, оборудования, технических устройств или являются частью уже существующего промышленного оборудования, существенно повышая его производительность по сравнению с аналогами [3, с. 141].

Стремительное развитие науки и усиление ее влияния на промышленное производство привели к тому, что труд научных работников в развитых странах рассматривается в качестве научной подготовки производства. Происходит возникновение новой отрасли общественного производства – так называемого *научного производства*, основной функцией которого является научная и опытно-конструкторская разработка новой продукции. В общем объеме расходов на НИОКР американской обрабатывающей промышленности только 20 % используются для разработки новых технологических процессов производства предшествующей продукции. Остальная часть средств направляется непосредственно на производство новой или усовершенствование производящейся продукции [4, с. 23].

При этом происходит *сокращение времени разработки нового продукта и сроков выведения его на рынок*. Способность быстро поставлять новые товары обеспечивает конкурентные преимущества по завоеванию доли рынка, гарантирует значительный потенциал прибыли, снижает риск изменения предпочтений потребителей. Опережение конкурентов в разработке продукции на 6 месяцев

позволяет за стандартный 18-ти или 24-х месячный жизненный цикл товара получить увеличение дохода в 3 раза [5, с. 18 – 19].

Большинство производств, созданных в 60 – 70-е гг. XX века ориентированы на максимизацию произведенного продукта, тогда как в настоящее время «необходимо соответствовать быстро меняющемуся спросу» [6]. В условиях выпуска продукции на основе высоких технологий производственная система ориентирована на создание множества малых и средних серий нестандартного продукта (по специальным заказам или для конкретного потребителя). Наблюдается тенденция замены массового стандартизированного производства новой системой персонифицированного производства. Иными словами, ориентация на запас сменяется *ориентацией на заказ*. Происходит пересмотр целей ПС от удовлетворения существующих потребностей к формированию их у потребителей.

Целью современных ПС выступает не только максимизация прибыли, но и наиболее полное удовлетворение потребностей общества, что предполагает направленность на *достижение социотехнического баланса*. Функционирование ПС в рамках социотехнической концепции состоит в объединении и обеспечении взаимодействия технической и социальной компонент производства на основе баланса, в целях повышения эффективности производственной системы.

Возросшее значение социальной компоненты ПС коррелирует с ростом требований экологической чистоты современных производств. Результаты функционирования ПС оказывают непосредственное влияние на окружающую среду и как результат на условия жизни людей. В связи с этим получает распространение тенденция *внедрения безотходных технологических циклов* в составе производств как экологически более нейтральных. Функционирование так называемых «чистых производств», использующих и производящих чистые и безопасные для людей и окружающей среды материалы и продукты, постепенно заменяется промышленной экологией. Основной концепцией промышленной экологии выступает идея производств, завязанных в замкнутый цикл, в рамках которого отходы одних являются ресурсами других [7].

Таким образом, рыночные требования определяют следующие характеристики современных ПС:

- 1) проведение постоянных адаптационных изменений;
- 2) наличие замкнутого воспроизводственного цикла;
- 3) постоянное внедрение инноваций;
- 4) повешение роли высоких и наукоемких технологий в производстве;
- 5) возникновение научного производства;
- 6) сокращение времени разработки нового продукта и сроков выведения его на рынок;
- 7) ориентация на заказ;
- 8) наличие социотехнического баланса;
- 9) внедрение безотходных технологических циклов.

Литература

1. Теоретико-аналитическое осмысление рыночной ориентации / В.М. Руденков [и др.] // Гуманитарно-экономический вестник. – 2010. – № 1. – С. 3 – 14.
2. Конкурентоспособность белорусской экономики и инновационная политика / А.В. Енин [и др.] // Гуманитарно-экономический вестник. – 2006. – № 2. – С. 83 – 92.
3. Пешкун, Е.С. Технологические инновации в реальном секторе современной экономики / Е.С. Пешкун // Экономические науки. – 2010. – № 8. – С. 139 – 141.
4. Ляшенко, В.И. Наноэкономика, наноиндустрия, нанотехнологии: проблемы и перспективы развития и управления в славянских странах СНГ / В.И. Ляшенко, К.В. Павлов. – Мурманск-Донецк: Издательство Кольского НЦ РАН, 2007. – 264 с.
5. Аллен, К. Продвижение новых технологий на рынок / К. Аллен; пер. с англ. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 455 с.
6. Sato, T. Production Management and Planning (Part One) / T. Sato // Lean Manufacturing Japan [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: <http://www.lean-manufacturing-japan.com/interviews/production-management-planning-part1.html>. – Date of access: 25.01.2012.
7. Industrial Ecology Process // International Society for Industrial Ecology [Electronic resource]. – Connecticut, 2011–2012. – Mode of access: <http://www.is4ie.org/>. – Date of access: 04.06.2012.

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО СТАНОВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Г.А. Яшева, д. э. н., доцент, УО «Витебский государственный
технологический университет», Республика Беларусь*

Инновационный тип развития экономики принят в качестве приоритетного в Беларуси и других странах постсоветского пространства. В особенности актуализировалась проблема инновационного развития в посткризисный период. Значение механизмов ГЧП в решении задач инновационного развития экономики страны, поддержки предпринимательства признана на государственном уровне. Это нашло отражение в программных документах – в Директиве Президента Республики Беларусь № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы. В частности в этих документах отмечено, что для формирования институциональной среды, благоприятной для интенсивного инновационного развития необходимо развитие отношений государственно-частного партнерства в научно-технической и инновационной деятельности.

Статистика свидетельствует о том, что наибольшую долю в структуре источников финансирования инноваций занимают привлеченные средства (52,6%), которые включают кредиты и займы (36,7%), а также средства иностранных ин-

весторов, включая иностранные кредиты и займы (15,9%) [1, с. 74]. Среди *экономических факторов*, сдерживающих развитие инновационной деятельности, руководители белорусских предприятий выделяют следующие (из выбора факторов как *основных или решающих*) [1, с. 74]:

- недостаток собственных денежных средств (872 ответа), что препятствует осуществлению инновационной деятельности на постоянной основе;
- высокую стоимость нововведений (468);
- недостаток поддержки со стороны государства (243) [1, с. 75].

Таким образом, проблемы инвестиционного обеспечения высоких темпов экономического роста, повышения конкурентоспособности, диверсификации белорусской экономики и перевода ее на путь инновационного развития явились экономической предпосылкой развития отношений государственно-частного партнерства.

ГЧП в инновационной сфере – это совокупность организационно-правовых отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение целей инновационного развития на макро- и микроуровне посредством реализации проектов и программ в инновационной сфере.

Признаки государственно-частного партнерства:

- 1) стороны партнерства представлены государственным и частным секторами экономики;
- 2) взаимоотношения сторон зафиксированы в официальных документах (договорах, контрактах, соглашениях о партнерстве и др.);
- 3) взаимоотношения сторон носят партнерский, то есть равноправный характер;
- 4) стороны имеют общие цели и четко определенный государственный интерес;
- 5) реализация партнерских отношений происходит в условиях конкурентной среды (что предполагает конкурс среди субъектов бизнеса, претендующих на государственную поддержку);
- 6) четкое определение целей и ролей, разделение полномочий и ответственности, подконтрольность, стратегическое управление;
- 7) стороны объединяют свои вклады для достижения общих целей;
- 8) стороны распределяют между собой расходы и риски, участвуют в использовании полученных результатов.

В настоящее время в Беларуси принят ряд шагов, направленных на стимулирование развития форм ГЧП. В частности, создаются особые экономические зоны, технопарки, центры трансферта технологий, венчурный фонд. Вместе с тем, страна еще значительно отстает в развитии законодательных, организационно-экономических и финансовых механизмов реализации ГЧП в инновационной сфере.

Первая группа проблем, влияющая на трудности развития ГЧП в Беларуси, связана со слабой юридической проработанностью этих вопросов в белорусском законодательстве.

До сих пор не принят закон о ГЧП. В проекте Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» не определены особенности отношений государственно-частного партнерства в инновационной сфере и механизмы его практической реализации.

В рамках Республики Беларусь отдельно разработан лишь Закон о концессиях как одной из важнейших форм ГЧП, но специалисты отмечают его слабое применение на практике. Это связано еще и с тем, что необходимы и другие подзаконные нормативные акты – инструкции, положения, типовые договоры (инвестиционные, концессионные, на строительство, эксплуатацию и т.п.), разрабатываемые в агентствах и службах.

Анализ показывает, что действующий Налоговый кодекс Республики Беларусь является показательным примером фрагментарного и не системного решения вопросов, связанных с предоставлением соответствующих льгот научно-производственным и инновационным организациям и стимулированием потребителей наукоемкой продукции. Необходимо отметить отсутствие специальных налоговых льгот для организаций, вовлеченных в инновационную деятельность и реализующих объекты интеллектуальной собственности на внутреннем и внешнем рынках. Вместе с тем, в силу вышеназванных причин, различные налоговые инициативы не находят своей поддержки от ряда государственных органов исполнительной власти (в частности Минфина Республики Беларусь), или не используются промышленными предприятиями (например, возможность поощрения изобретателей путем дополнительных выплат за счет авторского вознаграждения) и научными организациями (невозможность коммерциализации разработок, полученных за счет грантов, из-за отсутствия инновационных инфраструктур).

Отсутствует Концепция поэтапного введения и использования моделей ГЧП в инновационной сфере. Данная концепция должна содержать направления развития ГЧП на основе анализа действующих моделей ГЧП, перспектив ввода новых моделей ГЧП. Эта концепция должна соответствовать положениям Основных направлений Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы.

Отсутствует нормативно-правовой акт, предметом регулирования которого является обеспечение вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности гражданского назначения, созданных за счет средств государственного бюджета. Игнорирование данного вопроса приводит к невозможности реализации проектов ГЧП законным способом.

Необходима ясная юридическая позиция относительно собственности. Неясность в вопросах передачи части прав собственности от государства бизнесу, отсутствие законов о государственной собственности и других важнейших

нормативных актов обуславливают чрезвычайно высокие риски инвестирования частных средств в объекты принадлежащей государству инфраструктуры. Законодательное закрепление прав пользования объектами государственной собственности за частными компаниями в рамках концепции ГЧП (в первую очередь, концессий), предоставление правовых гарантий этим компаниям по возврату вложенных средств позволит значительно снизить риски частных инвестиций и активизировать процесс привлечения отечественного и зарубежного капитала в объекты государственной собственности.

Вторая группа проблем ГЧП связана с организационными вопросами внедрения механизмов государственно-частного партнерства.

Отсутствие четко обозначенных в проекте закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» моделей взаимодействия государственных организаций и бизнес-структур в инновационной сфере, отсутствие прогрессивных механизмов воздействия на инновационную деятельность предприятий – все это препятствует использованию механизмов ГЧП в инновационной сфере.

Общее число специалистов в сфере государственно-частного партнерства в Беларуси ничтожно мало. Таких специалистов только с 2012 г. начали готовить образовательные учреждения. Кроме того, отсутствует опыт в реализации проектов ГЧП. Для эффективного функционирования системы государственно-частного партнерства необходимо обеспечить не только подготовку кадров, но и повышение квалификации государственных служащих. Большое внимание должно уделяться повышению профессионального уровня «на местах», осуществлению консультационной поддержки реализации проектов на региональном и местном уровнях.

Отсутствие элементов институциональной среды: органов исполнительной власти, в ведении которых находятся вопросы ГЧП (в первую очередь концессий), финансово-экономических институтов, обеспечивающих инвестирование и гарантирование частных инвестиций, независимых организаций, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг, управляющих компаний, ассоциаций, объединений, фондов и т. п.

Нет методик по составлению государственными органами власти инвестиционных договоров с длительными сроками окупаемости инвестиций. А если учесть, что по такому договору государственная собственность переходит во владение и пользование частной компании на 20–50 лет, то можно понять ту ответственность, которая ложится на чиновника любого уровня, подписывающего концессионный договор от имени государства.

Третья группа проблем – это экономические проблемы.

Среди экономических проблем можно выделить следующие: ограниченное число финансовых инструментов регулирования инновационной деятельности; проблемы кадрового стимулирования и привлечения бизнеса к участию в инновационной деятельности; не достаточно сильный частный сектор; низкая

степень доверия иностранных инвесторов; отсутствие солидных рынков капитала и финансов; неэффективные методы управления в государственных органах.

Для расширения возможностей применения ГЧП в инновационном развитии Беларуси необходимо создание необходимой институциональной, правовой, экономической, организационной среды, что предполагает решение ряда задач:

- доработка Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» и его принятие на законодательном уровне;

- формирование достаточно полной и замкнутой законодательной базы по концессиям, включающей нормативные акты – инструкции, положения, типовые договоры;

- формирование в стране других элементов институциональной среды: органов исполнительной власти, в ведении которых находятся вопросы ГЧП (в первую очередь концессий), финансово-экономических институтов, обеспечивающих инвестирование и гарантирование частных инвестиций независимых организаций, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг, управляющих компаний, ассоциаций, объединений, фондов;

- формирование институтов ГЧП (информационные центры, система подготовки и аттестации специалистов, система инструментов венчурного финансирования на первоначальную проработку проектов и т.д.).

Литература

1. Об инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2010 году: статистический бюллетень. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2011. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа – 13. 09.2011.

REDEFINING THE ROLE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN KNOWLEDGE ORIENTED ECONOMIES

*H. Yakavenka, Dr, Principal Lecturer, University of Greenwich Business School,
London, United Kingdom*

Today's rapidly changing, highly competitive global environment has created a strategic need for specialists able to perform complex tasks and take decisions in challenging business scenarios. This is particularly the case in economies undergoing transition where industries facing significant IT advancements, exploring innovative solutions to the business problems, while trying to maintain efficiency in global settings. In spite of numerous publications in the field there is no single established view on graduates' employability in transition economies in general and management and business-related training needs in particular. Business and industry do remark that universities fail to equip their graduates with core skills such as effective communication and cooperation, organisational proficiency and problem solving competencies, the very foundations of success in the world of business. The argument against this criticism is

that the university curriculum is expected to cover a wide range of subjects relatively thinly in order to give students an overview of the business discipline, while attempting to match the needs of the business world. However, there would appear to be a significant disparity between university curriculum design and delivery, and the workplace demands for graduates.

Current academic literature deals with the issues and relationships between employability and labour markets from a number of perspectives. Wilton [2011] and Boden&Nedeva [2010] study the impact of government policymaking on the way labour markets shape employability. The graduates' perception of employability and accessibility to jobs is examined by Rothwell& Herbert [2008] and Tomlinson [2008]. Overall however, due to increasingly competitive global labour markets and growing social participation [Le Roux, 2008; Taylor & MacDonald, 2007], universities face the ultimate goal of enhancing students' transferrable skills by developing learning systems that enable effective knowledge transfer [Ivanitskaya et al, 2002], and encouraging them to "think outside the box" and act accordingly in a variety of situations.

Since employers are key stakeholders in Higher Education (HE) policymaking, a way to approach this challenge is by matching career profiles to job specifications via curricular development. One way of improving their employability prospects [Hennemann&Liener, 2009] is by systematically analysing current needs and expectations of employers. In case of knowledge-based economies Higher Education Institutions (HEIs) are forced to adopt a more entrepreneurial role and take part local, regional and national Knowledge Exchange (KE) while taking a central place in fundamental public policies of economic growth [Gibb et al 2009; Smith et al, 2001]. Western researchers pay some attention to the emergence of KE clusters on the national level. Industry-focused research [Keeble et al, 1999; Keeble&Nachum, 2002; Smith et al, 2010] emphasises the importance of socio-cultural factors in KE clusters' embeddedness on regional level; market issues such as competitive advantages are also addressed to some extent [Nachum&Keeble, 2003]. In most of the studies HEIs appear as having active but exogenous role, since they have been directly influencing KE but not explicitly acting as decision-makers. Inter-organisational KE in systems such as HEIs, Businesses and Government bodies is viewed as a process of inter-organisational learning in which knowledge is transferred through individual and/or institutional interaction. Specific focus is on formal and informal exchanges among actors in the collective learning processes that convey the transfer of both explicit as well as tacit knowledge [Camagni, 1991; Keeble et al, 1999; Lorenz, 1996].

By adopting a further leading role in knowledge transfer activities such as initiation of on-going research, consultancy contracts, facilities and equipment-related services and provision of continuous professional development for those currently employed would result in explicit exchanges between HEI, business and government bodies. Important tacit exchanges can also emerge outside these interactions that probably have to do with "institutional thickness" and moves of social capital [Keeble et al,

1999; Keeble&Nachum, 2002; Smith et al, 2001]. Apart from contractually agreeing explicit KE, universities could also count on high-profile decision-makers who usually build relationships with the industry, public/government bodies and other HEIs. The more links a university forms with industry and other HEIs, the higher the intensity of the knowledge exchange. In general, the intensity of both types of interactions will enable the absorption and diffusion of knowledge by fostering further research and entrepreneurial opportunities within the universities, resulting in a more efficient learning environment as a whole.

“There is no debating that a major responsibility for the smooth integration of graduates into professional life, and hence into society, lies with higher education institutions (HEI)” [Pukelis et al, 2007]. HEIs are not only responsible for preparing well-trained professionals, in both public and private sectors, but also those who can participate in and contribute to the economic transition and policy-making processes while maintaining sustainable employment. Within changing economic environment combined with the varying expectations of employers it is no longer sufficient for HEIs to concentrate purely on traditional educational outcomes. Educational institutions must continue to train employable specialists for the sustainable development of the economy, but they must also equip them to be adaptable and focused on life-learning professional development. This requires a significant change within educational programmes where teaching and learning approaches emphasise the ‘economic’ outputs of training sustainably employable graduates, who themselves must be prepared to become responsible for their own continuous learning and professional development.

In cases where a lecturer does not consider how or whether students learn, it is not surprising that the majority of learners do not feel a part of the process, but simply go through the ‘motions’. Learning is essentially a social practice, because knowledge can be shared given that reflective communication enables the enculturation of professional activities [Sierpienska, 1998; Steinbring, 2005]. A more learner-focused strategy, promoting self-learning through critical enquiry, discussion, and thematic debate, greater knowledge acquisition and self-confidence should be encouraged to stimulate “thinking outside the box”. This would entail the appropriation of cultural tools to transform not only the relation of individuals to situations, but also their relation to other members of a ‘community’ by participating in their practices, beliefs, conventions and values [Goos et al, 1999]. Students need to be aware of what is expected from them to enable reflective conversations about their learning experience and developing their skills. A metaphor of teaching and learning used in Hoban [2000: 176] ‘Hike in the Mountains’ allows us to see the process as ‘a combination of personal influences on learning (prior knowledge, interest, confidence and good mood), social influences from the lecturer (well prepared, approachable and knowledgeable) as well as peer influences from other students.’ Supporting formal teaching with Problem-Based Learning (PBL) [Capon & Kuhn, 2004] where real-life scenarios can be replicated textually via simulation could engage learners in problem solving activities enabling them to

acquire transferrable competencies. Focused integration of Work-Based Learning (WBL) into taught curriculum could further encourage learners' conscious reflection on 'learning by action' in a workplace [Realin, 2008]. Together, PBL and WBL could be combined by means of Project-Based Inquiry (PBI) which is conceived in HE as a system where teaching and learning is developed and applied by interlocking academic and workplace practices. This level of active engagement into the whole process would allow students to see the relationship between personal and social influences, enabling them to cope more effectively with complex real life business scenarios.

Effective knowledge partnerships where universities play a leading role together with re-focused learning provision would allow educational institutions to provide more diverse opportunities for students' engagement with real life situations and ultimately reduce the gap between provided and expected learning and training outcomes. Understanding the needs of the labour market, effective utilisation of research and enterprise activities would enable them to sustain a more effective learning environment. By changing the institutional role of HEIs within the knowledge economy and motivating the innovative and entrepreneurial potential within them, effective negotiation among all the participants of the economic process would ultimately increase the competitiveness of young graduates. Graduates trained in innovative, up-to-date institutions and possessing valuable transferrable professional and intellectual skills and capabilities would be able to compete effectively in both national and international labour markets. The qualification gained in HE then becomes only one of a number of key factors gained during a graduates' employment. It is their ability to lead and contribute to a team, think creatively, adapt to different working environments and take responsible decisions which makes them a valuable and ultimately highly employable person in the global labour market.

References

1. Boden, R. & Nedeva, M. (2010). Employing discourse: universities and graduate 'employability', *Journal of Education Policy* 25 (1): 37 – 54.
2. Capon, N. & Kuhn, D. (2004). What is so good about Problem-based Learning? *Cognition and Instruction*, 22(1): 61 – 79.
3. Camagni, R. (1991). Local 'milieu', uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space, in CAMAGNI R. (Ed) *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, pp. 121 – 42, Belhaven, London.9],
4. Gibb, A.A., Haskins, G. & Robertson, I. (2009). *Leading the entrepreneurial university: meeting the entrepreneurial development needs of higher education institutions*, Policy paper for the National Council for Graduate Entrepreneurship (NCGE), UK.16.
5. Goos, M., Galbraith, P. & Renshaw, P. (1999). 'Establishing a Community of practice in a secondary Mathematics Classroom', in L. Burton (Ed.) *Learning Mathematics: From Hierarchies to Networks*, Routledge, pp. 36 – 61.

6. Hennemann, S. & Liefner, I. (2010). Employability of German Geography Graduates: The mismatch between knowledge acquired and competences required, *Journal of Geography in Higher Education*, 34 (2): 215 – 230.
7. Hoban, G. (2000). Using a Reflective Framework to Study Teaching-learning Relationships, *Reflective Practice* 1(2): 165 – 182.
8. Ivanitskaya, L., Clark, D., Montgomery, G. & Primeau, R. (2002). Interdisciplinary Learning: Process and Outcomes, *Innovative Higher Education*, 27(2): 95 – 111.
9. Keeble, D., Lawson C., Moore, B. & F. Wilkinson (1999). Collective Learning Processes, Networking and 'Institutional Thickness' in the Cambridge Region, *Regional Studies*, 33(4): 319 – 332.
10. Keeble, D. & L. Nachum (2002). Why do business service firms cluster? Small consultancies, clustering and decentralization in London and southern England, *Transactions of The Institute of British Geographers*, 27(1): 67 – 90.
11. Le Roux, K. (2008). A Critical Discourse Analysis of a Real-World Problem in Mathematics: Looking for Signs of Change, *Language and Education*, 22(5): 307 – 326.
12. Lorenz, E. (1996). Collective learning processes and the regional labour market, unpublished research note, European Network on Networks, Collective Learning and RTD in Regionally-Clustered HT-SMEs.
13. Nachum, L. & D. Keeble (2003). Neo-Marshallian clusters and global networks – The linkages of media firms in Central London, *Long Range Management*, 36 (5): 459 – 480.
14. Pukelis, K, Pileičikienė, N, Allan, A and Dailidienė, E (2007). European and National Level Strategies for Competency-Based Curriculum Development: summary, HEGESCO, available at: www.decowe.com/static/uploaded/htmlarea/finalreportshegesco/European_National_and_Universities_Strategies_-_Summary.pdf
15. Raelin, J. (2008). *Work-based learning: Bridging knowledge and action in the work place*. Wiley Publishers.
16. Rothwell, A. & Herbert, I (2008). Self-perceived employability: Construction and initial validation of a scale for university students, *Journal of Vocational Behaviour*, 73 (1): 1 – 12.
17. Sierpinska, A. (1998). 'Three Epistemologies, Three views of classroom communication: Constructivism, Sociocultural Approaches, Interactionism', in H. Steinbring, M. Bartolini-Bussi and A. Sierpinska (Eds.) *Language and communication in the mathematics classroom*, Reston, Va.: National Council of Teachers of Mathematics, pp. 30 – 62.
18. Smith, H. L & Bagchi-Sen, S. (2010) Triple helix and regional development: a perspective from Oxfordshire in the UK, *Technology Analysis & Strategic Management*, 22(7): 805 – 818.
19. Steinbring, H. (2005). *The construction of new mathematical knowledge in classroom interaction: an epistemological perspective*. New York Springer.
20. Taylor, J.A. & McDonald, C. (2007). Writing in groups as a tool for non-routine problem solving in first year university Mathematics, *International Journal of Mathematical Education in Science and Technology*, 38(5): 635 – 655.
21. Tomlinson, M. (2008). The degree is not enough': students' perceptions of the role of higher education credentials for graduate work and employability, *British Journal of Sociology of Education*, 29(1): 49 – 61.
22. Wilton, N. (2011). Do employability skills really matter in the UK graduate labour market? The case of business and management graduates, *Work Employment and Society*, 25 (1): 85 – 100.

Секция 4. ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭВОЛЮЦИИ ЛОГИСТИКИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОТ ВНЕДРЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

М. Ж. Банзекуливахо, к. т. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing: (outer-source-using)* – использование внешнего источника/ресурса) – это передача организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание других организаций внешним юридическим или физическим лицам (логистическим аутсорсерам или провайдерам (операторам)), специализирующимся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на логистический аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных логистических систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).

Логистические функции не являются основным видом деятельности организаций-производителей продукции и, в соответствии с логикой эффективного управления, они должны быть вынесены за пределы организации. При этом, использование услуг логистических аутсорсеров или провайдеров, располагающих необходимыми ресурсами, и обладающих необходимыми компетенциями (технология, ноу-хау, специальное оборудование, подготовленные кадры), приводит не только к снижению уровня общих затрат, но и к качественному повышению уровня обслуживания конечного потребителя. Сочетание инструментов логистического аутсорсинга создает конкурентные преимущества, необходимые для успешного функционирования организации в условиях современного рынка. Такой подход к реализации бизнес-процессов получил название концепции логистического аутсорсинга [1].

Логистический аутсорсинг на примере сбыта готовой продукции наглядно показан на рис. 1.

Развитию концепции логистического аутсорсинга способствуют тенденции экономической глобализации. Процессы снабжения и сбыта также усложняются, и уровень логистических знаний для всех партнеров по цепочке создания стоимости превращается в ключевой фактор успеха. Возрастающие запросы потребителей побуждают организации применять логистический подход к построению своих бизнес-процессов, а также использовать в своей деятельности такой инструмент, как аутсорсинг.

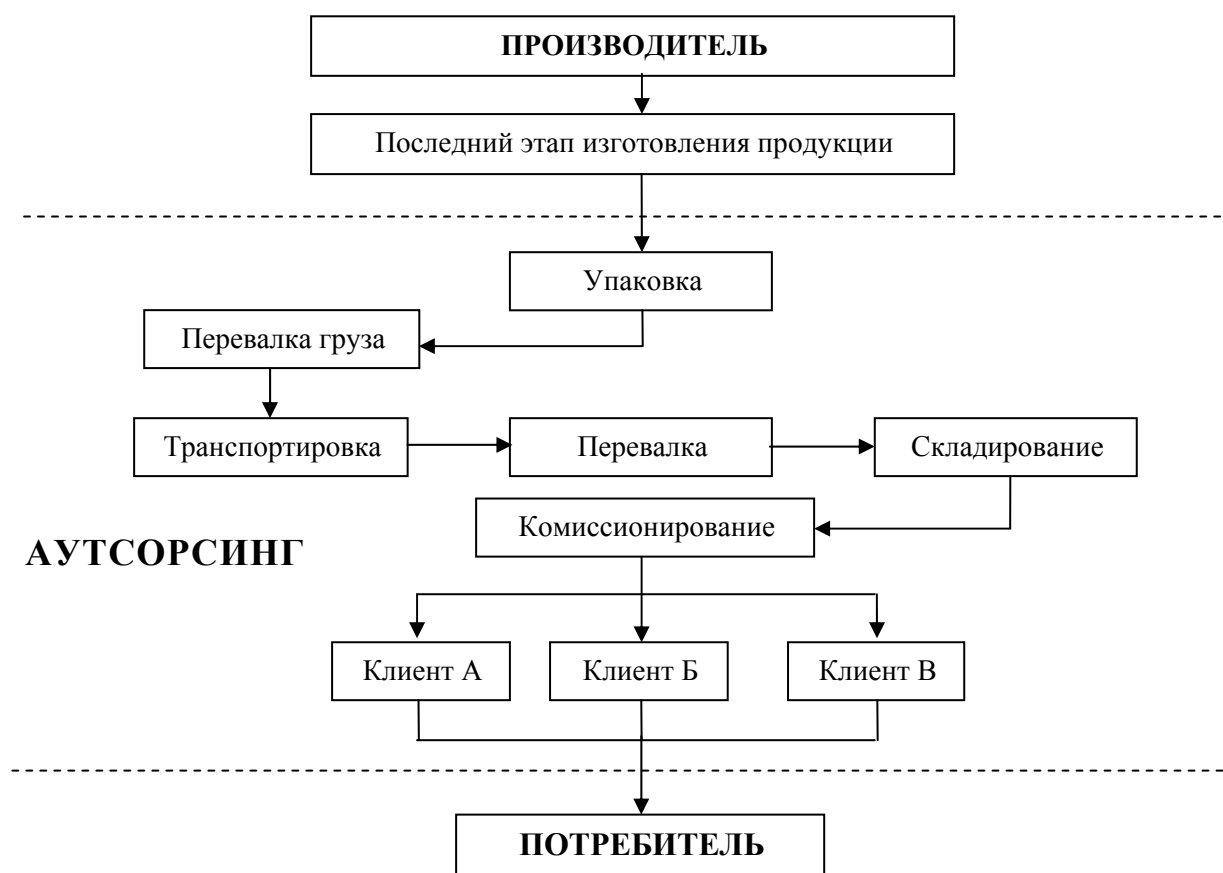


Рис. 1. Логистический аутсорсинг на примере сбыта готовой продукции

Бизнес-практика всех без исключения стран с развитой логистической инфраструктурой доказывает, что высокое качество логистики в экономике в целом способны обеспечить исключительно специализированные логистические организации. При этом пакеты логистических услуг, предоставляемых специализированными организациями, постоянно пересматриваются в соответствии с растущими требованиями клиентов. Логистические провайдеры берут на себя решение всех логистических задач организаций-клиентов и предлагают наряду с реализацией движения товарного потока и услугами добавления стоимости (упаковка или сортировка продукта под индивидуальные требования клиента) информационные и финансовые услуги.

Желание большинства организаций-производителей сделать акцент на основной вид деятельности, тенденции снижения материальных запасов, внедрение современных инновационных технологий и управляющие логистическими системами, создают условия для передачи логистических функций и бизнес-процессов специализированным провайдерам.

Целесообразность использования логистического аутсорсинга определяется для организации-заказчика в основном следующими основными причинами [1, 2, 3]:

- тесной взаимосвязью предприятий-производителей и поставщиков продукции с предприятиями транспортной отрасли во всех звеньях цепочки создания добавленной стоимости;
- возможностью для производителя отказаться от логистических как непрофильных видов деятельности для него;
- повышением гибкости, как в отношении развития собственной организации, так и в отношении ее деятельности на рынках;
- использованием всех преимуществ логистического подхода к управлению собственной деятельностью без необходимости развивать собственные компетенции в этой сфере;
- снижением общих затрат и изменением структуры затрат;
- комплексным логистическим обслуживанием высокого качества, которое обеспечивает провайдер;
- повышение качества услуг для конечного потребителя, что положительно отражается на имидже организации-заказчика и др.

Развитие логистического аутсорсинга находится в прямой зависимости от наличия адекватного предложения на рынке логистических услуг. Кроме того, многие организации не отказываются от выполнения собственными силами отдельных логистических функций, так как уже располагают необходимым складским хозяйством, транспортом и т.п. Выделение в общей сумме затрат организации составляющей логистических затрат, становится первым шагом на пути к использованию логистического аутсорсинга. Поэтому следует выделить формы логистического аутсорсинга (рис. 2).

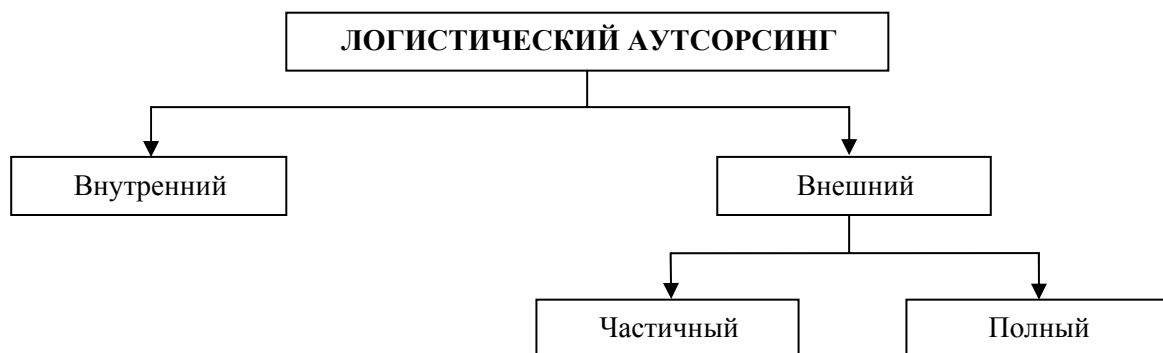


Рис. 2. Формы логистического аутсорсинга

При внутреннем логистическом аутсорсинге внутри организации могут создаваться специализированные подразделения (бизнес-единицы). Частичный внешний логистический аутсорсинг имеет место когда организация принимает решение об использовании услуг провайдеров при условии сохранения за собой функций управления. При полном внешнем логистическом аутсорсинге все логистические услуги передаются провайдеру, включая функции управления.

В ряде случаев организация способна воспользоваться внешними ресурсами, предоставляемыми аутсорсером, сохраняя за собой возможность управления ими. При этом эффективность использования внешних ресурсов должна определяться уровнем разделения ответственности и рисков.

Поскольку форма логистического аутсорсинга полностью определяется условиями заключаемого контракта, формирующего юридическую сторону взаимоотношений сторон, именно в контракте должны найти отражение четко сформулированные ожидания заказчика, с одной стороны, и однозначно зафиксированные обязательства поставщика услуг – с другой.

Экономическая эффективность внедрения логистического аутсорсинга в деятельность организации зависит от ряда факторов, основными из которых являются снижение общих издержек и изменение структуры затрат организации, а также повышение качества обслуживания потребителей (сокращение сроков поставки, доставка «от двери до двери», мониторинг процессов транспортировки, снижение числа ошибок и пр.).

Литература

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник / под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2012. – 344 с.
2. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: Инфра-М, 2009. – 320 с.
3. Михайлов, Д.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб. пособие / Д.В. Михайлов. – М.: КноРус, 2006. – 256 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ГОСЗАКУПОК

*А.С. Будник, м. э. н., УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

На данный момент в разных странах существует несколько документов, являющихся нормативно-правовой базой для осуществления государственных закупок. Рассматривая их, можно выявить особенности законодательства в сфере государственных закупок в этих странах. Документом, который аккумулировал весь имеющийся международный опыт и практические наработки в области как государственных, так и общественных закупок в условиях рыночной экономики, является Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг», принятый в 1994 г. на 27-й сессии Комиссии ООН по праву международной торговли. Данный закон был разработан Организацией Объединенных Наций в качестве модельного по построению современной эффективной рыночной модели размещения государственного заказа и предназначался в первую очередь для стран Восточной Европы с переходным типом экономики, а также для развивающихся государств.

Основными целями Типового закона ЮНСИТРАЛ являются максимальное развитие конкуренции, обеспечение справедливого отношения к поставщикам и повышение уровня открытости и объективности при проведении государственных закупок. Закон рекомендуется применять во всех случаях проведения государственных закупок, за исключением закупок, связанных с обеспечением национальной обороны и безопасности.

К числу базовых положений этого документа относятся:

1) Открытость и прозрачность – ведение отчетности о проведении закупок в письменной форме (отчетность должна отражать все существенные меры, принимаемые государственными заказчиками при проведении конкурсов и иных способов закупок), а также публичное уведомление как о намерении государственных заказчиков заключить государственные контракты, так и о подписании этих контрактов;

2) Квалификация – четкая регламентация возможных требований к квалификации поставщиков, порядок и процедуры изучения квалификации, а также порядок проведения предварительного квалификационного отбора;

3) Процедуры – открытый конкурс в качестве основного способа закупок. Кроме открытого конкурса предусматриваются закрытый конкурс, запрос котировок и закупка у единственного источника для простой продукции, двухэтапные конкурсы, конкурентные переговоры, запрос предложений для закупки сложной продукции и консультационных услуг;

4) Разрешение разногласий сторон законом предусмотрено право поставщика (подрядчика) на обжалование размещения государственного заказа вкупающей организации, а также в административном или судебном порядке.

Вторым по значимости международным документом является многостороннее Соглашение по правительственным закупкам (Agreement on Government Procurement), принятое по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в 1994 г. Оно является одним из элементов Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) и заключается странами в рамках участия во Всемирной торговой организации (ВТО). Подписание Соглашения по правительственным закупкам не является обязательным условием для вступления страны в ВТО, но в последнее десятилетие появилась устойчивая тенденция: ведущие страны-участницы ВТО (США, страны Евросоюза, Канада, Израиль, Япония, Швейцария) считают подписание данного документа в ходе двусторонних переговоров со странами-претендентами неизменным условием. Однако к маю 2008 г. только 39 из 152 стран-участниц ВТО подписали Соглашение по правительственным закупкам.

Соглашение должно способствовать открытию национальных рынков государственных закупок и предоставлению поставщикам из стран, подписавших данный документ, равных с национальными поставщиками условий участия. Целями данного документа являются развитие международной торговли, запрет на дискриминацию иностранных поставщиков, обеспечение прозрачности законодательства и применяемых процедур закупок.

Таким образом, государственные заказчики не должны предоставлять каким-либо отдельным поставщикам или группам поставщиков (сформированным по национальному или иному признаку) льготных условий получения госзаказов. Запрещается установление к закупаемой продукции технических требований, ограничивающих международную торговлю; технические требования к закупаемым товарам, работам или услугам должны базироваться на международных стандартах.

Соглашением о правительственных закупках определены три вида процедур размещения госзаказа: открытые, селективные и ограниченные. Открытыми являются процедуры, при которых заявку могут представить любые заинтересованные поставщики товаров или услуг. Селективными считаются процедуры, при которых заявку вправе подать только поставщики, получившие от закупающего ведомства соответствующее предложение. Ограниченные процедуры – действия, при которых закупающее ведомство вступает в контакт с поставщиками товаров или услуг индивидуально, строго на установленных соглашением условиях.

В *Соединенных Штатах Америки* общую координацию деятельности в области государственных закупок осуществляет Управление федеральной закупочной политики (Office of Federal Procurement Policy). Все закупки, проводимые федеральными закупочными агентствами, регламентируются Сводом правил государственных закупок (Federal Acquisition Regulation - FAR1). Цель FAR - соблюдение всеми агентствами, проводящими закупки для федеральных государственных нужд, единой закупочной политики и использование единых закупочных правил. Миссией FAR является предоставление всем государственным заказчикам продукции с наилучшим соотношением цена/качество (цена/затраты) с учетом ограниченного времени на проведение закупок.

В *Европейском союзе* значительность доли, приходящейся на государственные закупки, и большое количество стран-членов, определяемое различным уровнем развития и емкости государственного сектора, потребовали специфического законодательного подхода к регулированию размещения госзаказа. Сегодня размещение государственных заказов регламентируется, в зависимости от объемов и других условий, тремя уровнями законодательного регулирования: международным, законодательством Евросоюза и национальным.

Значительный интерес представляет опыт осуществления закупок за счет общественных средств так называемыми *международными финансовыми институтами* (МФИ) – крупными международными некоммерческими организациями, целью деятельности которых является развитие определенных отраслей экономики разных стран или регионов мира. МФИ аккумулируют значительные объемы денежных средств и реализуют крупные международные коммерческие и некоммерческие проекты.

Поскольку проекты финансируются за счет средств международных финансовых институтов, правила расходования этих средств, в том числе и правила проведения закупок, устанавливаются самыми МФИ. В соглашениях с МФИ о

предоставлении кредитных ресурсов принято ставить ссылку на эти правила. Поскольку такие соглашения имеют статус международных, применяются правила закупок МФИ, а не национальные правила и процедуры закупок продукции для государственных нужд.

Правила закупок товаров и работ в проектах, финансируемых Всемирным банком, прописаны в «Руководстве по закупкам по займам МБРР и кредитам МАР» (далее – Руководство) и предусматривают следующие способы закупки:

- международные конкурсные торги (International Competitive Bidding);
- национальные конкурсные торги (National Competitive Bidding);
- международные закрытые торги (Limited International Bidding);
- запрос котировок (Shopping);
- закупки у единственного источника (Direct Contracting).

В Руководстве четко определены сроки проведения отдельных процедур, последовательность действий при наступлении тех или иных обстоятельств, права и обязанности сторон в любой возможной ситуации, причем наиболее детально описана процедура проведения международных конкурсных торгов как наиболее сложного способа закупки.

Можно сказать, что используемые международными финансовыми институтами способы закупок, а также правила их выбора и процедуры в рамках проводимых ими проектов во многом схожи с правилами и процедурами, описанными Типовым законом ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг».

Таким образом, международное сообщество активно использует конкурсные технологии заключения контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг при расходовании общественных средств, будь то средства налогоплательщиков (государственные закупки развитых стран мира) или же участников международных финансовых институтов (закупки по проектам Всемирного банка, ЕБРР и т.п.).

Общим является понимание того, что конкурентные закупки способствуют снижению затрат на приобретение товаров, работ и услуг, обеспечивают большую эффективность расходования и снижают уровень коррупции при размещении заказов за счет государственных или общественных средств.

ОПТИМИЗАЦИЯ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

О.С. Гулягина, м. э. н., ассистент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Эффективное функционирование любой организации в первую очередь зависит от слаженной деятельности всех ее подразделений, начиная от отдела закупок и заканчивая отделом распределения готовой продукции. При этом необходимо отметить, что немаловажную роль в успешном функционировании организации играет хорошо налаженная деятельность складского хозяйства, кото-

рая позволяет сократить логистические издержки. Следовательно, актуальным становится вопрос совершенствования складской деятельности.

Цель данной статьи – изучить существующие мероприятия совершенствования складской деятельности организаций.

Грузы, которые попадают на склад, подвергаются множеству операций, таких как погрузка, разгрузка, внутрискладское перемещение грузов, складирование, сортировка, идентификация грузов, комплектация, упаковка, маркировка и пр. [1]. Эти операции являются составными частями складского технологического процесса и носят название грузопереработки.

Эффективное осуществление операций грузопереработки является ключевым фактором производительности складов. Следовательно, актуальным является вопрос совершенствования как отдельных операций грузопереработки, так и функционирования всего склада в целом. Нами были проанализированы различные литературные источники на предмет поиска существующих направлений оптимизации грузопереработки. Следует отметить, что в литературе отсутствует четкая систематизация указанных направлений. Нами были проанализированы и систематизированы наиболее распространенные способы оптимизации складской деятельности, что позволило сгруппировать их по двум направлениям: локальные мероприятия, направленные на оптимизацию конкретных операций в складской деятельности; комплексные мероприятия, оптимизирующие деятельность склада в целом.

Систематизированный анализ существующих способов оптимизации складской деятельности представлен в таблице 1.

Таблица 1

Предлагаемые в экономической литературе мероприятия по оптимизации грузопереработки на складе

Локальные мероприятия по оптимизации складской деятельности	Комплексные мероприятия по оптимизации складской деятельности
Штриховое кодирование	«Система управления складом» – WMS (Warehouse Management System)
Радиочастотная идентификация	Имитационное моделирование (дискретно-событийное моделирование)
ABC-XYZ-анализ	

Источник: собственная разработка на основе [2], [3], [4], [5], [6].

Предложенная группировка позволяет организации выбрать именно то мероприятие, которое ей необходимо для решения конкретно поставленных задач. Проанализируем рассмотренные мероприятия с точки зрения предоставляемого ими положительного эффекта, операций, которые они оптимизируют, а также затрат на их проведение (табл. 2).

Таблица 2

Существующие в экономической литературе мероприятия совершенствования складской деятельности

Мероприятия	Операции групповых работ	Положительный эффект	Затраты на проведение
Локальные мероприятия по оптимизации складской деятельности			
Штриховое кодирование	– идентификация товаров	Упрощает и ускоряет процесс идентификации продукции. Позволяет существенно ускорить процесс приемки продукции (в случае если на поступающих грузовых единицах уже имеется штрих-код), значительно снизить риск «человеческих ошибок»	<p>– <i>Расходные материалы:</i> * Этикетки: от 0,8 евро за 1 тыс. шт. (в зависимости от размеров); – <i>Оборудование:</i> * Термо- и термотрансфертные принтеры (принтеры этикеток): от 822 евро за шт.; * Этикет-пистолеты: от 15 евро за шт.; * Сканер штрих-кода: от 224 евро за шт.; * Зарядное устройство: от 18 евро за шт.; * Терминал сбора данных: от 362 евро за шт. – <i>Обучение персонала:</i> от 500 евро (аутсорсинг)</p>
Штриховое кодирование	– идентификация товаров	в процессе выполнения технологических операций и при проведении инвентаризации, а также упростить поиск нужного товара на стеллаже	– <i>Адаптация программных модулей терминалов к условиям работы на конкретном складе:</i> от 1000 евро (аутсорсинг)
Радиочастотная идентификация	– идентификация товаров	Позволяет контролировать перемещение грузов, сокращать время на обработку информации и тем самым сокращать издержки	<p>– <i>Расходные материалы:</i> RFID-метка (транспондер): от 1 евро за шт. – <i>Оборудование:</i> * RFID-считывающее устройство (ридер): от 122 евро за шт.; * RFID-принтер: от 1 400 евро за шт. [14] * RFID-терминал сбора данных: от 450 евро за шт.; * wi-fi оборудование беспроводной связи: от 45 евро за шт. – <i>Адаптация программных модулей терминалов к условиям работы на конкретном складе:</i> от 1000 евро (аутсорсинг) – <i>Обучение персонала:</i> от 500 евро (аутсорсинг)</p>

Применение ABC-XYZ анализа	– складирование и хранение товаров	Позволяет сократить время на перемещение товара из зоны хранения в зону комплектования и отгрузки	Зарботная плата логиста: 400 евро в месяц Программное обеспечение: 1С: Предприятие 7.7 Торговля и склад ПРОФ (на 1 рабочее место): 175 евро
Комплексные мероприятия по оптимизации складской деятельности			
Внедрение WMS (система управления складом)	– все операции	Позволяет существенно сократить время выполнения операций, уменьшить их стоимость, сократить количество ошибок, улучшить качество обслуживания клиентов,	Система управления для среднего или крупного склада Warehouse Management Suite (WMS) – 24 800 евро Система управления для среднего и крупного склада Expert Logistic WMS – 46 700 евро
Внедрение WMS (система управления складом)	– все операции	повысить производительность работы персонала, уменьшить издержки хранения товаров, т. е. осуществлять максимально эффективное управление складом.	Автоматизация малого склада Expert Logistic WMS – 5 500 евро WMS Kit Batch (комплект для автоматизации склада) – 4 700 евро
Имитационное моделирование складских логистических процессов (дискретно-событийное моделирование)	– все операции	Выбор оптимального количества подъемно-транспортного оборудования для каждой технологической зоны склада – сокращение очередей заказчиков и грузов	Зарботная плата логиста: 400 евро в месяц Специализированное ПО: от 1 000 евро (в зависимости от сложности)

Источник: собственная разработка на основании изученных источников [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8].

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что разработки в направлении совершенствования процессов грузопереработки производятся. Рассмотренные мероприятия имеют определенную привлекательность для отечественных организаций, однако следует отметить необходимость их адаптации для каждого конкретного случая. Кроме того, вопрос о дальнейшем совершенствовании складской деятельности и разработке новых мероприятий остается актуальным.

Литература

1. Бауэрсокс, Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс; пер. с англ. Н.Н. Бартышниковой, Б.С. Пинскера. – 2-е изд. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. – 640 с.
2. Улыбина, Ю.Н., Бердышев, С.Н. Искусство управления складом [электронный ресурс] / Ю.Н. Улыбина, С.Н. Бердышев. – Режим доступа: <http://tortuga.angarsk.su>. – Дата доступа: 10.06.2012.
3. Загороднева, Т.В. Логистические аспекты формирования современного склада / Т.В. Загороднева, С.С. Голубева // Логистика, инновации, менеджмент в современной бизнес-среде: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 18 апреля 2012 г. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2012. – С. 65 – 68.
4. Демин, В. Оптимизация ключевых операций складского технологического процесса [электронный ресурс] / В. Демин. – Режим доступа: <http://iteam.ru>. – Дата доступа: 10.06.2012.
5. Пилипчук, С.Ф. О моделировании складских логистических процессов / С.Ф. Пилипчук, А.Е. Радаев // Логистика: современные тенденции развития: материалы IX Международной научно-практической конференции 15, 16 апреля 2010 г. / ред. кол. В.С. Лукинский (отв. ред.) [и др.]. – СПб.: СПбГИЭУ. – 2010. – С. 310 – 313.
6. Склад и логистика / А.В. Черновалов [и др.]; под ред. А.В. Черновалова. – Минск: Изд-во Гревцова, 2009. – 360 с.
7. Стоимость оборудования [электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.scancode.ru>. – Дата доступа: 14.06.2012.
8. Технологии автоматической идентификации [электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.saotron.ru>. – Дата доступа: 14.06.2012.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В МНОГОУРОВНЕВЫХ СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ И ДИСТРИБУЦИЕЙ

*Д.А. Иванов, д. э. н., профессор, Берлинская школа экономики и права,
Федеративная Республика Германия*

Учитывая, что интеграция и координация являются ключевыми элементами SCM (Supply chain management – система управления цепями поставок), современной тенденцией является разработка интегрированных моделей оптимизации цепей поставок в целом, а не ее локальных участков или функций управления на предприятии [10,29,35,36]. Началом исследований в данном направлении принято считать работы по многоуровневому управлению запасами (multi-echelon inventory management) [1, 11, 12, 14, 22, 30, 34]. К настоящему времени разработаны различные интегрированные модели оптимизации цепей поставок, в частности, интегрированные модели планирования структуры цепей поставок и определения объемов поставок (модели типа location-allocation и capacitated plant location) [2, 10, 15, 21, 28, 33], модели интегрированного планирования производства, дистрибуции и транспортировки (production-distribution, lot-sizing and transportation or scheduling-routing) [6, 7, 13, 20, 21, 24, 27, 31, 34], модели интегрированного объемного планирования и планирования размера партий поста-

вок (production / transportation and batching) [7-9, 17, 25], модели интегрированного тактического планирования и оперативного планирования расписаний (integrated planning and scheduling) [7, 9], модели интегрированного планирования запасов и транспортировки (inventory-routing problems) [38], модели интегрированного планирования расписаний, дистрибуции и маршрутов (integrated scheduling, distribution and routing planning) [7, 8], в т.ч. с учетом возможности гибкости выбора процесса на множестве заданных альтернатив (integrated process planning and scheduling) [23] и др.

Результаты данных исследований показывают, что во многих случаях интегрированная оптимизация дает лучшее решение для всей цепи поставок по сравнению с локальными моделями. Вместе с тем, при практическом внедрении данных моделей возникает целый ряд проблем. Во-первых, локальными моделями (например, планирование размера партий закупок или расчет страхового запаса) могут в явном виде пользоваться вполне конкретные отделы и службы на предприятии, т.к. используемые данные и результаты расчетов данных моделей соответствуют компетенции данной службы или отдела.

В случае, например, интегрированной производственно-дистрибуционной модели зачастую остается непонятным, как в реальной жизни наполнить эту модель данными, которые рассредоточены по разным отделам и модулям ERP систем. Также во многих случаях на предприятии просто отсутствует человек, который имел бы достаточно компетенции для принятия решения на основе расчетов данной модели, которые затрагивают интересы различных служб предприятия. В этой связи возникает целый ряд вопросов, которые получили на данный момент лишь эпизодическое упоминание в отечественной и зарубежной литературе, в частности:

- взаимовлияние организации предприятия и интегрированной оптимизации цепи поставок,
- взаимовлияние информационных технологий и интегрированной оптимизации цепи поставок,
- роль, области применения и границы интегрированной оптимизации.

Системный подход к анализу этих предметных областей представлен в данной статье.

Существуют разные «локальные» цели на разных участках цепи поставок: максимизация загрузки мощностей и минимизация длительности производственного цикла (суммарное время выполнения всех операций по всем заказам) в производстве, снижение порожних ездов и штрафов за простой в транспортировке, снижение уровня запасов и затрат на их пополнение в закупках, максимальная гибкость (как можно более полное выполнение заказов клиентов с четким определением и минимизацией сроков поставки) в дистрибуции.

Следующая проблема связана с использованием результатов расчетов. В условиях локальной компетенции служб в оргструктуре SCM результаты данной интегрированной оптимизации могут быть использованы лишь как некий *эталон*, но не как решение, которое можно воплотить в жизнь в силу разрозненности

интересов различных служб. Таким образом, можно определить следующие *основные организационные условия* применения интегрированных оптимизационных моделей на практике:

- интеграция функций управления предприятием с позиций целостной оптимизации цепей поставок,
- формирование единой системы управления данными на предприятии,
- четкое определение критериев оптимизации цепей поставок и их приоритетов (например, важность уровня сервиса, снижения затрат, или минимизации простоя порожней тары).

Особенно эффективным использованием интегрированных оптимизационных моделей является для координаторов цепей поставок, например, провайдеров логистических услуг 3 PL и 4 PL. С учетом определенных выше основных организационных условий и направлений применения интегрированных оптимизационных моделей возможен переход к их реализации в информационных системах.

На практике, проблема управления запасами является одной из основных в SCM. Основной целью управления запасами является нахождение такого уровня запасов, который бы позволил максимально повысить устойчивость цепи поставок и снизить время выполнения заказа без увеличения затрат или снижения времени реакции на рыночные изменения.

Можно выделить три основные группы моделей по управлению запасами:

- оптимизация страховых запасов и поддержание необходимого уровня наличия товаров (уровня доступности или уровня сервиса),
- управление запасами в одноступенчатых системах,
- многоуровневое управление запасами,

Преимущества интегрированной оптимизации запасов в цепях поставок состоят в сокращении «замороженного капитала», повышении уровня сервиса и оборачиваемости запасов. Последний показатель является с практической точки зрения одним из важнейших и отличает успешные компании от менее успешных.

На практике при решении задач многоуровневой оптимизации запасов необходимо ответить на следующие вопросы:

- Как установить взаимосвязь между колебаниями сброса в ДЦ и стратегиями пополнения запасов в других звеньях цепей поставок?
- Каково влияние вариабельности длительности поставки на стратегию пополнения запасов?
- Какого влияния различных стратегий пополнения запасов на целевой уровень сервиса в ДЦ?

Литература

1. Ben-Tal A., Golany B., Shtern S. Robust multi echelon multi period inventory control // European Journal of Operational Research. 2009. Vol. 199, Issue 3, 16. – P. 922 – 935.
2. Bilgen, B., I. Ozkarahan. 2004. Strategic, tactical and operational production-distribution models: A review. Internat. J. Tech. Management 28, 151 – 171.

3. Bowersox, D.J. (1969). Physical distribution development, current status, and potential. *Journal of Marketing* 33(1), 63 – 70.
4. Cachon G.P., Lariviere M.A. Supply chain coordination with revenue-sharing contracts: strengths and limitations // *Management Science*. 2005. – № 51(1). – P. 30 – 44.
5. Cachon, G.P., Fisher, M. 2000. Supply chain inventory management and the value of shared information *Management Science* 46 (8), pp. 1032 – 1048.
6. Chandra, P., Fisher, M.L., Coordination of production and distribution planning, *European Journal of Operational Research* 72 (1994) 503 – 517.
7. Chen Z.-L. Integrated Production and Outbound Distribution Scheduling: Review and Extensions. *Operations research*, Vol. 58, No. 1, January–February 2010, pp. 130 – 148
8. Chen, B., C.-Y. Lee. 2008. Logistics scheduling with batching and transportation. *Eur. J. Oper. Res.* 189 871 – 876.
9. Chen, Z.-L., Vairaktarakis, G. L. 2005. Integrated scheduling of production and distribution operations. *Management Sci.* 51 614 – 628.
10. Chopra, Sunil and Peter Meindl (2010), “Supply Chain Management. Strategy, Planning, and Operations”, Pearson Prentice Hall, New Jersey.
11. Clark A., Scarf H. Optimal policies for a multi-echelon inventory problem // *Management Science*. 1960. – № 6. – P. 475 – 490.
12. Cohen, M; Lee, H. (1988): Strategic analysis of integrated production-distribution systems: Models and methods, in: *Operations Research* (1988), Bd. 36, S. 216 – 228.
13. Drexl A., Kimms A. Lot sizing and scheduling – Survey and extensions. *European Journal of Operational Research* 99 (1997) 221 – 235.
14. Geoffrion, A., Graves, G.: Multicommodity distribution system design by Benders decomposition. *Manag Sci* 29(5), 822-844 (1974).
15. Goetschalckx, M., C. J. Vidal, K. Dogan. 2002. Modeling and design of global logistics systems: A review of integrated strategic and tactical models and design algorithms. *Eur. J. Oper. Res.* 143 1 – 18.
16. Graves S.C., Willems S.P. Strategic safety stock placement in supply chains // *Manufacturing & Service Operations Management*. 2000. Vol.2, №1. – P. 68 – 83.
17. Hall, N. G., C. N. Potts. 2005. The coordination of scheduling and batch deliveries. *Ann. Oper. Res.* 135 41 – 64.
18. Ivanov, D., Sokolov, B. 2010a. *Adaptive Supply Chain Management*. London: Springer
19. Ivanov, D., Sokolov, B., Kaeschel, J. 2010. A multi-structural framework for adaptive supply chain planning and operations with structure dynamics considerations. *European Journal of Operational Research*, 200(2); 409 – 420.
20. Kaminsky, P., D. Simchi-Levi. 2003. Production and distribution lot sizing in a two stage supply chain. *IIE Trans.* 35(11) 1065 – 1075.
21. Melo J, Peidro, D., Diaz-Madronero, D., Vicens, E. Mathematical programming models for supply chain production and transport planning. *European Journal of Operational Research* 204 (2010) 377 – 390.
22. Minner, S. 2003. Multiple-supplier inventory models in supply chain management: A review *International Journal of Production Economics* 81-82, pp. 265 – 279
23. Özgüven C., L. Özbakır, Y. Yavuz. 2010. Mathematical models for job-shop scheduling problems with routing and process plan flexibility. *Applied Mathematical Modelling* 34, 1539 – 1548.
24. Park, Y.B., 2005. An integrated approach for production and distribution planning in supply chain management. *International Journal of Production Research* 43, 1205 – 1224.

25. Pundoor, G., Z.-L. Chen. 2005. Scheduling a production-distribution system to optimize the tradeoff between delivery tardiness and total distribution cost. *Naval Res. Logist.* 52 571 – 589.
26. Rosling, K. 1989. Optimal inventory policies for assembly systems under random demands. *Oper. Res.* 37 565-579.
27. Selim, H., Am, C., Ozkarahan, I., 2008. Collaborative production–distribution planning in supply chain: a fuzzy goal programming approach. *Transportation Research Part E-Logistics and Transportation Review* 44, 396 – 419.
28. Shen Z.-L M., Coullard C., Daskin M. S. A joint location-inventory model // *Transportation Science*. 2003. Vol. 37, № 1. – P. 40 – 55.
29. Simchi-Levi, D., Philip Kaminsky, und Edith Simchi-Levi. *Designing and Managing the Supply Chain*, 2010.
30. Svoronos, A.; Zipkin, P. (1988): Estimating the performance of multi-level inventory systems, in: *Operations Research* (1988), Bd. 36, S. 57 – 72.
31. Van Hoesel, S., H. E. Romeijn, D. R. Morales, A. P. M. Wagelmans. 2005. Integrated lot-sizing in serial supply chains with production capacities. *Management Sci.* 51(11) 1706 – 1719.
32. van Houton, G.J., K. Inderfurth, W.H.M. Zijm (1996). Materials coordination in stochastic multiechelon systems. *European Journal of Operational Research*, 95, p. 1 – 23.
33. Vidal, C., Goetschalckx, M.: Strategic production-distribution models: a critical review with emphasis on global supply chain models. *Eur J Oper Res* 98, 1 – 18 (1997).
34. Wolsey, L. A. 2006. Lot-sizing with production and delivery time windows. *Math. Programming Ser. A* 107 471 – 489.
35. Иванов Д.А. Управление цепями поставок: стратегии, технологии, модели. – СПб: Изд-во СПбГПУ, 2009.
36. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок (пер. с англ.). СПб: Питер, 2005.
37. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 430 с.
38. Andersson A., A. Hoff, M. Christiansen, G. Hasle, A. Løkketangen (2010). Industrial aspects and literature survey: Combined inventory management and routing. *Computers & Operations Research* 37 (2010) 1515 – 1536.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ЛОГИСТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Е.А. Иванов, к. э. н., доцент, УО ФПБ «Международный университет "МИТСО"», г. Минск, Республика Беларусь

Переход субъектов хозяйствования к преимущественно рыночным отношениям обусловил необходимость иного понимания управления потоковыми процессами в производстве. Появились новые факторы внешней среды, которые оказывают значительное влияние на функционирование промышленного предприятия. Это, прежде всего, ужесточение конкуренции как в сфере производства продукции, так и в сфере последующего доведения ее до потребителей.

При этом конкуренция вынуждает производителей искать различные пути снижения издержек производства. Одним из них является внедрение в практику хо-

заяствования методов логистики, с помощью которых представляется возможным оптимизировать пути движения сырья и материалов начиная с момента их закупки, транспортировки и заканчивая продажей готовых, изделий потребителю.

В условиях сформировавшегося международного рынка товаров и услуг наметились новые конкурентные тенденции в борьбе за потребителей. Теперь конкурируют между собой не отдельные группы производителей и различные предприятия, а созданные системы производственных предприятий и логистических сетей. Это вызвано, в первую очередь, необходимостью стратегического взаимодействия предприятий и образованием унитарных производственно-логистических структур, что необходимо учитывать при подходах к созданию системы управления данными процессами.

Сущность подходов к управлению производственно – логистическими процессами состоит в том, что предприятия и существующие цепи поставок рассматриваются не как изолированные элементы, самостоятельно планирующие объемы производственных потребностей, а изучаются комплексно, в тесной взаимосвязи друг с другом. Нарушение данных связей может привести к несогласованным действиям, когда у участников цепи поставок могут на финишных этапах появиться излишки комплектующих, искажения в конечной информации. Иными словами, возникает ситуация, при которой весьма незначительные колебания спроса конечного потребителя, в качестве которого выступает предприятие со своей продукцией, могут существенно влиять на производственную ситуацию других участников поставок. К ним относятся поставщики, субподрядные организации, перевозчики.

Основными причинами возникновения подобной ситуации могут выступать как объективные, так и субъективные причины. Субъективными причинами являются, прежде всего, недостаточно точные результаты прогнозных решений в области спроса на продукцию участников цепи поставок, увеличение предприятиями складских запасов сырья и комплектующих, ничем не обоснованное увеличение размеров партий, стремление предприятий иметь страховой запас.

Объективными причинами выступают возможные колебания цен на сырье, энергоносители, так и на конечные изделия, несогласованность планов поставок, снижение объемов реализации, растущая дебиторская задолженность предприятия.

Снизить последствия несогласованных действий участников планов товародвижения может своевременное информирование всех субъектов логистической цепи, создание единых информационных систем, позволяющих своевременно доводить информацию обо всех происшедших изменениях в осуществляющихся бизнес-процессах.

Таким образом, возникает объективная необходимость синхронизации всех действий по планированию и управлению предприятием, поставщиками, клиентами всей логистической цепи на основе создания единых информационных каналов. Главным критерием, определяющим востребованность вновь соз-

данного информационного канала, выступает требование гибкости организационных форм межпроизводственной кооперации.

Данное условие является весьма важным, так как обеспечивает согласованность взаимодействия всей логистической цепи, особенно при производстве высокотехнологичных изделий.

Как отмечалось выше, повысить конкурентную устойчивость предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынках возможно с помощью всемерного сокращения производственных и непроизводственных затрат.

Известно, что материальные и товарные потоки на пути от поставщиков исходного сырья до конечного потребителя проходят через производственные, складские, транспортные и посреднические звенья, что и без того постоянно увеличивает их первоначальную стоимость. Таким образом, еще не произведя сам товар, в его цене уже заложена значительная доля логистических затрат. В результате, суммарные затраты на логистику часто превышают себестоимость самого товара. Как показывает опыт, более 60 % расходов в цене товара, попавшего к конечному потребителю, составляют расходы, обусловленные хранением, транспортировкой, упаковкой товара на его пути от производителя к потребителю.

Такая высокая доля логистических расходов в цене товара указывает на наличие скрытых резервов улучшения экономических показателей предприятий за счет использования логистики в управлении потоковыми процессами.

Если рассматривать логистический подход к управлению потоками как элемент логистической оптимизации, то его сущность заключается в объединении отдельных участников логистического процесса в единую систему, способную быстро и эффективно доставить необходимый товар в нужное место с минимальными затратами.

Однако не менее важным в этом процессе оказывается «человеческий фактор», который, зачастую, является определяющим при внедрении в практическую деятельность различного рода инноваций.

Так, объектом логистики может выступать не только система управления потоковыми процессами на предприятии, но и сам персонал предприятия.

Логистика персонала предприятия может осуществляться как за счет приема на работу специалистов с базовой специальностью «Логистика», так и за счет использования форм переподготовки имеющихся кадров и повышения их квалификации с последующим обучением более эффективным инструментам логистики. Данный тезис представляется весьма существенным, ибо многие попытки реализации прогрессивных технологий в процессе транспортировки, складирования и хранения товаров наталкивались на скрытое неприятие со стороны персонала.

Осуществление технического перевооружения производства неизменно приводит к изменению самого подхода в работе с персоналом. Игнорирование

этой зависимости способно существенно затормозить процесс развития и внедрения.

Одним из рычагов, способных побудить персонал предприятия к активному участию в осуществлении задуманного проекта, может быть обучение и мотивация персонала.

Становится очевидным, что наряду с технической стороной вопроса, главная составляющая внедрения прогрессивных технологий - это люди. Если коллектив заинтересован в успешном осуществлении проекта, если сотрудники видят в использовании новой системы ощутимые для себя выгоды, если предварительно было проведено обучение персонала, то использование новой системы обеспечит ее последующую эффективность.

Таким образом, методы логистики могут быть применимы во многих сферах деятельности предприятия. Для повышения его конкурентоспособности использование логистики целесообразно в различных функциональных направлениях, где собственно и формируются издержки производства.

ВЫГОДЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ СОЗДАНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ И ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

О.М. Качан, м. т. н., аспирант, ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.», Российская Федерация, ассистент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

На сегодняшний день высокую значимость приобретают вопросы, связанные с применением государственно-частного партнерства (ГЧП) в логистической деятельности, особенно на различных стадиях создания логистической системы.

Сам термин «государственно-частное партнерство» является переводом с английского термина «public-private partnership» (PPP) [1]. Различные авторы трактуют этот термин по-разному, причем эти определения могут значительно отличаться друг от друга. Так, Варнавский В.Г. считает, что ГЧП – это «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг» [2, 3].

Также одним из определений ГЧП является следующее: ГЧП – форма сотрудничества государственных структур и частного сектора в тех сферах, которые ранее традиционно считались зоной ответственности государства [4].

В проекте Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве», рассматриваемое понятие определено как сотрудничество государственных и частных партнеров в реализации социально значимых проектов на ин-

фраструктурных объектах и объектах социальной сферы, которое направлено на достижение результата, непосредственно связанного с созданием (строительством, реконструкцией, эксплуатацией) имущества, выполнением работ и оказанием услуг на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, осуществляемое путем заключения соглашения либо договора, и отвечает определенным признакам [5].

Союз Британских промышленников определяет государственно-частное партнерство (public private partnership) как долгосрочное сотрудничество государства и частного сектора. Это создает новый подход к управлению риском в предоставлении активов и услуг посредством сочетания взаимодополняющих навыков и знаний каждого партнера в интересах улучшения качества услуг обществу и предоставления потребительской ценности налогоплательщику.

Можно сделать вывод, что партнерство между государственным и частным секторами позволит привлечь частные инвестиции в строительство логистических центров через систему государственной инвестиционной политики; обеспечить эффективное использование имущества, находящегося в государственной собственности; создать новые логистические центры для реализации приоритетных направлений региональной деятельности.

Важнейшим аспектом ГЧП является практическое разделение многочисленных рисков между сторонами партнерства, неизбежно возникающих в процессе строительства и эксплуатации логистических объектов. Евростат официально выделяет следующие риски, принимаемые в расчет при отражении на балансах партнеров ценностей, являющихся предметом договоров о партнерстве. Во-первых, это риск просрочки поставок или несоблюдения принятых нормативов – так называемый строительный риск. Большую часть таких рисков несет государство. Во-вторых, риск неоплаты требований, который, как правило, возлагается на частного партнера. В-третьих, риск недостаточности или колебания спроса, на что частный партнер практически повлиять не может. Этот риск также несет государство [7].

Важным при строительстве логистических центров является то обстоятельство, что партнерства охватывают не только общегосударственный уровень, они распространяются на уровень регионов и местных органов власти. Во-первых, это связано с перераспределением финансовых потоков в пользу этих звеньев общественной структуры. Во-вторых, подобная децентрализация области действия партнерских отношений способствует расширению круга лиц и организаций, прямо заинтересованных в строительстве и эксплуатации логистических центров.

Как одна из сторон партнерства государство, выступая в роли носителя общественно значимых интересов и целей, выполняет целеполагающую и контрольную функции. Как участник хозяйственного оборота государство заинтересовано в эффективности общих результатов ГЧП-проекта и в достижении собственного коммерческого эффекта. Частный партнер, преследует цели максимизации

ции прибыли, осуществляет делегируемые полномочия на условиях эффективного распределения рисков, обязательств и полученной выгоды, получая от государства определенный набор гарантий, льгот для роста его доходов в обмен на участие в развитии объектов логистической, производственной и социальной инфраструктуры, находящихся в государственной собственности [8].

Выгоды от реализации проектов в сфере ГЧП различными сторонами партнерства представлены на рисунке.



Рис. Выгоды от реализации ГЧП-проекта

Источник: собственная разработка.

Итак, выгоды от сотрудничества государства и частного бизнеса в реализации проекта по созданию логистического центра с использованием механизмов ГЧП следующие:

1. Основной выгодой государства, является возможность реализации долгосрочных инвестиций коммерческого и государственного масштаба, связанных с большими затратами на реализацию и значительным инвестиционным риском.
2. Договоры ГЧП охватывают чаще всего как инвестиционную, так и эксплуатационную стадии инвестиционного проекта, что повышает интегральную эффективность использования объединенных финансовых средств и имущества.
3. Частные партнеры в ГЧП привносят в партнерство опыт управления инвестиционными проектами и заинтересованы в оптимизации всех видов ресур-

сов в течение всего цикла реализации и эксплуатации логистического центра, являющегося предметом инвестиций.

4. Стороны партнерства рациональнее распределяют между собой риски различных видов, в результате чего управление данными является более эффективным.

Литература

1. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. A Deloitte Research Study. 2006. P. 5.
2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. В 2-х томах. Том 1.
3. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство [Электронный ресурс] // Экспертный канал «Открытая экономика». URL:http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578.
4. Колнооченко Е.И. Сравнение рынка ГЧП в Европе и России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bujet.ru/>.
5. Проект закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве», в редакции от 07.07.2011 г.
6. Going global. The world of public private partnerships [Electronic resource]. 2010. Mode of access: <http://www.cbi.org.uk/pdf/goinggloabl 0707.pdf>.
7. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>
8. Емельянов Ю.С. Государственно-частное партнерство в инновационном развитии экономики России, автореферат диссертации на соискание доктора экономических наук, М., 2012 г.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА

*О.Г. Курсанова, к. э. н., доцент, ФГБОУ ВПО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»,
Смоленский филиал, г. Смоленск, Российская Федерация*

Тенденции современной научной мысли и практической деятельности диктуют выработку принципиально новых подходов к разработке моделей развития региональных систем, призванных содействовать повышению их конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности. Одной из таких тенденций является разработка программ по кластеризации хозяйства региона.

В Российской Федерации при выработке актуальных механизмов региональной экономической политики кластеризация обозначена в качестве приоритетного направления.

В экономике кластер (от англ. «cluster») представляет собой сконцентрированную на определенной территории группу взаимосвязанных компаний:

- поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг;
- инфраструктуры;
- научно-исследовательских институтов;
- вузов;
- других организаций.

Данные компании функционируют на основе тесного взаимодействия и взаимозависимости, что призвано усилить конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Преимущества внедрения кластеров в экономическую модель хозяйства региона достаточно очевидны и заключаются в следующем:

- возможность получать выгоду от распределения затрат на поддержание и развитие общих для нескольких компаний ресурсов;
- наличие географической близости, обеспечивающей дешевизну и быстрые сроки поставки необходимых для деятельности товаров, услуг, сырья и пр.;
- концентрация субъектов кластера в пределах одной местности способствует распространению неявного знания, т.е. тех знаний и опыта, которые не могут быть легко формализованы и переданы, и тесно привязаны к носящим их людям [1, с. 49].

Кластер является объектом поддержки в рамках стратегий регионального развития, разработчики которых нередко предусматривают меры по формированию кластеров, рассчитывая на то, что кластеры повышают конкурентоспособность, прибыльность, производительность, инновационность и занятость в находящихся в данном регионе субъектах бизнеса.

Характерными признаками кластера являются:

- максимальная географическая близость;
- родство технологий;
- общность сырьевой базы;
- наличие инновационной составляющей.

Кластерная политика направлена, прежде всего, на ликвидацию барьеров для внедрения инноваций, оптимизацию инвестиционных потоков в человеческий (в первую очередь, интеллектуальный) капитал и физическую инфраструктуру, реализацию поддержки географически связанных субъектов хозяйственной деятельности.

Реализация кластерной политики особенно актуальна для приграничных регионов, к числу которых следует отнести и Смоленскую область.

Смоленщина, являясь единственным, пожалуй, регионом, обеспечивающим связь России со странами ближнего и дальнего зарубежья, в первую очередь, с Беларусью, Украиной, Польшей и т.п., представляет собой привлекательный объект с точки зрения инвестиционных вложений, в т.ч. привлекаемых со стороны зарубежных партнеров. Тем не менее, следует отметить, что индекс инвестиционной привлекательности области достаточно невысок (согласно рейтинговым оценкам регион занимает 40-е места среди 83 субъектов Федерации).

Инвестиционная привлекательность является прямым отражением уровня конкурентоспособности региона, которая складывается из следующих компонентов: географическое положение, накопленный исторический капитал, благоприятные условия для развития бизнеса, политическая стабильность и пр.

Следует отметить, что, несмотря на наличие богатого исторического капитала, выгодность и уникальность географического положения, относительную политическую стабильность, условия для развития бизнеса в регионе выражены достаточно слабо, что препятствует привлечению инвестиционных потоков, а также негативно отражается на конкурентоспособности региона.

В силу указанных обстоятельств для решения обозначенной проблемы, выработка механизмов оптимизации внутреннего регионального экономического потенциала, повышения благоприятности инвестиционного климата на основе создания эффективных кластеров представляется особенно актуальной.

В области предпринимается ряд попыток внедрения кластерной политики в управление хозяйством региона: проект биотехнологического кластерного центра (совместно с партнерами Республики Беларусь), автомобильный кластер в г. Рославль и пр., но пока еще это первые робкие шаги. Для оптимизации данного направления представляется целесообразным и необходимым использование конкурентных преимуществ области, к числу основополагающих из которых следует отнести выгодность географического положения и наличие налаженных партнерских связей с деловыми кругами Беларуси, Польши и пр.

Актуальным направлением представляется формирование регионального логистического кластера, призванного обслуживать большие объемы транзитных потоков, проходящих через область, что возможно посредством внедрения достижений современной логистической науки и практики.

В конце 2010 года, недалеко от таможенного поста на Красной горке (Краснинский район Смоленской области) началось строительство регионального логистического центра, открытие которого состоится осенью 2012 г. Здесь проложили свои линии самые короткие автомобильные и железнодорожные магистрали, которые связывают Западную Европу с Центральной Россией. Кстати, среди магистралей – федеральная автомобильная магистраль М1 «Беларусь» и автотранспортный коридор «Санкт-Петербург – юг России». Одни из самых крупных Балтийских портов связываются с областью с помощью этих магистралей.

Складские помещения таможенно-логистического терминала занимают площадь в 30 тысяч кв. метров. Через терминал могут проходить 133 грузовых автомобиля в сутки, на парковке могут располагаться 400 грузовых автомобилей.

Тем не менее, логистический центр формируется только лишь как «перевалочная база» для размещения транзитных грузов, ожидающих своей регистрации для беспрепятственной их реализации в России. При этом не затрагиваются прочие сферы хозяйственной деятельности, которые можно считать кластерообразующими. На наш взгляд, на базе данного логистического центра, представляется возможным образование регионального логистического класте-

ра, который будет включать в себя не только частные компании, специализирующиеся на транспортировке и хранении грузов, но также государственные учреждения, отвечающие за эффективное функционирование основных транспортных артерий региона, документационное сопровождение и регистрацию грузов и пр. Структура регионального логистического кластера может иметь следующий вид (рис.).

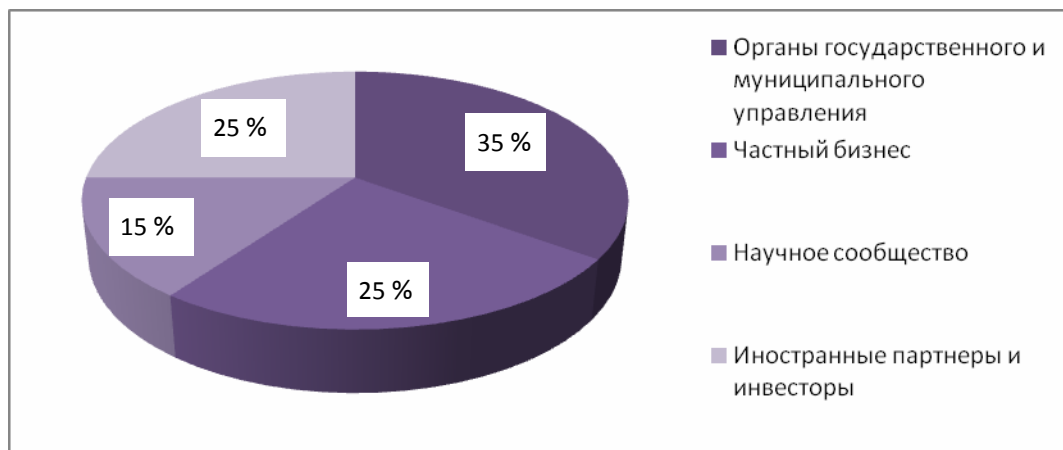


Рис. Структура регионального логистического кластера

Таким образом, внедрение принципов кластеризации в формирование эффективной логистической системы приграничного региона позволит интегрировать усилия органов государственного и муниципального управления, частного бизнеса и научной сферы в рамках достижения целей региональной экономической и социальной политики, что будет содействовать формированию благоприятного имиджа региона, повышения его конкурентоспособности и, как следствие, привлечению иностранных инвестиций.

Литература

1. Macdonald, S. Formal Collaboration and Informal Information Flow / S. Macdonald // International Journal of Technology Management. – 1992. – № 7 (1/2/3): 49 – 60.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.Н. Ковалев, к. э. н., доцент, Гомельский филиал УО ФПБ «Международный университет "МИТСО"», г. Гомель, Республика Беларусь

Устойчивое развитие экономики страны предполагает неуклонное повышение эффективности деятельности составляющих ее элементов на микроуровне – предприятий. Важную роль в этом направлении играет внедрение логистических методов управления.

Логистическая деятельность промышленного предприятия неразрывна с маркетинговой (рыночной) деятельностью. Как правило, рыночная деятельность субъекта хозяйствования ассоциируется с «внешней» логистикой, к которой отнесем заготовительную, распределительную, сервисную логистику предприятия. К сожалению, в специальной литературе недостаточно внимания уделяется «внутренней» логистике предприятия – области знания об управлении материальными потоками в процессе производства товаров. А ведь производственная логистика активно участвует в создании потребительской стоимости.

Широко известная концепция SCM (Supply Chain Management – «управление цепью/цепями поставок») предполагает, как правило, выполнение функций планирования, организации и контроля «внешних цепей» поставок, звеньями которых являются поставщики сырья и материалов, изготовители продукции, посредники и потребители товаров.

Д. Ламберт и Дж. Сток так определяют это понятие [1, с. 51]: управление цепями поставок – это интегрирование ключевых бизнес-процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей и других заинтересованных лиц. По их мнению, управление цепями поставок – это интеграция восьми ключевых бизнес-процессов [1, с. 62 – 66].

Анализируя логистическую систему (ЛС) микроуровня [2], в процессе ее декомпозиции можно выделить множество взаимосвязанных звеньев, обеспечивающих внутренние материальные потоки.

Так, в процессе изготовления продукции на промышленном предприятии детали и узлы перемещаются в основном производстве из цеха в цех, с участка на участок, от одного рабочего места к другому и проходят обработку в соответствии с технологическими маршрутами. Эти маршруты представляют собой множество цепочек, звеньями которых являются производственные подразделения и рабочие места. Началом таких цепей внутри предприятия являются склады сырья, материалов и комплектующих изделий, заключительным звеном – склады готовой продукции. По сути, в процессе производства осуществляется множество взаимосвязанных поставок, такие поставки будем называть внутренними, а совокупности производственных звеньев – *цепями внутренних поставок*.

Одной из важнейших задач производственной логистики в серийном промышленном производстве является управление межцеховыми поставками деталей и сборочных единиц (*управление цепями внутренних поставок*), целью которого является обеспечение непрерывного хода производства и минимизация запасов незавершенного производства с тем, чтобы повысить оборачиваемость оборотных средств и эффективность предприятия в целом.

Нами ставилась цель изучения производственной логистики логистической системы машиностроительного предприятия, разработки модели и алго-

ритма управления материальными потоками в основном производстве, анализа достоинств и недостатков предложенной модели.

Производственную логистику автор относит к *структурообразующим функциональным подсистемам* логистической системы машиностроительного предприятия, наряду с закупочной, распределительной (сбытовой) и сервисной логистиками [2].

К *обеспечивающим подсистемам* логистической системы отнесем логистику запасов, складскую, транспортную, информационную и финансовую логистики, которые призваны «обслуживать» материальные потоки на всех стадиях снабжения, производства и потребления.

В основе производственной логистики, считает Е.Б. Фролов, лежит обеспечение качественного, своевременного и комплектного производства продукции в соответствии с хозяйственными договорами, сокращение производственного цикла и оптимизация затрат на производство [3].

Целью производственной логистики является обеспечение непрерывности производственного процесса и сокращение затрат на хранение и перемещение сырья, материалов, полуфабрикатов, инструмента, приспособлений и тары. Коротко говоря, сущность производственной логистики заключается в управлении цепями внутренних поставок.

Задачами производственной логистики являются следующие:

- оптимизация запасов незавершенного производства;
- сокращение затрат, связанных с хранением и перемещением материалов, полуфабрикатов, инструмента и запасных частей;
- сокращение длительности производственного цикла изготовления продукции;
- организация хранения деталей, узлов и полуфабрикатов на промежуточных складах производственно-диспетчерского отдела, в цехах и на рабочих местах, инструмента – в центральном инструментальном складе, запчастей – на складах отделов главного механика и главного энергетика, возвратной тары – на участках цехов основного производства;
- управление межцеховыми поставками и внутрицеховыми перемещениями предметов труда, доставкой инструмента к рабочим местам, перемещением тары;
- повышение коэффициента загрузки оборудования;
- определение параметров запасов незавершенного производства и инструмента;
- оперативный учет и контроль в основном и вспомогательном производстве и т.п.

Решение названных задач невозможно без информационного обеспечения. Информационные потоки, требующие управления, перемещаются на предприятии «сверху-вниз», «снизу-вверх» (в соответствии с иерархией управления), по

горизонтали (от одного работника – к другому, между структурными подразделениями предприятия).

Например, для эффективного управления внутренними поставками деталей необходимо обеспечить:

- расчет производственной программы, определение календарно-плановых нормативов и их доведение до производственных подразделений;
- расчет поддетальных оперативных планов и их доведение до цехов и участков;
- определение и выдачу сменных заданий на рабочие места;
- оперативный учет выполнения планов рабочими и производственными участками;
- учет, контроль и анализ выполнения межцеховых поставок деталей и узлов;
- передачу и накопление информации о ходе производства и т. д.

Одним из методов оперативного управления основным производством в машиностроении является метод поддетального планирования и контроля межцеховых поставок деталей и узлов.

Основными источниками информации при этом являются:

- номенклатурный план производства;
- применяемость деталей, сборочных единиц в изделии;
- технологический маршрут изготовления деталей, сборочных единиц;
- поддетальные материальные нормы;
- производственный календарь.

Нами разработан вариант математической модели указанного метода и алгоритм оперативного планирования и контроля межцеховых поставок деталей и сборочных единиц [4]. Данный метод, позволяющий работникам производственно-диспетчерского отдела осуществлять непрерывное управление производством, реализован в подсистеме оперативного управления основным производством автоматизированной информационной системы «Гомсельмаш».

В силу своей сложности и информационной насыщенности оперативное управление основным производством на крупных предприятиях требует постоянного совершенствования, основными направлениями которого могут быть следующие:

- внедрение логистических подходов к управлению в основном и вспомогательном производстве;
- нормирование и оптимизация запасов незавершенного производства;
- совершенствование организации основного производства;
- разработка альтернативных моделей управления цепями поставок деталей;
- совершенствование программного и технического обеспечения;
- повышение оперативности информации о межцеховых поставках.

Литература

1. Сток, Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 831 с.
2. Ковалев, М.Н. Структура логистической системы машиностроительного предприятия Белоруссии / М.Н. Ковалев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 1. – С. 75 – 78.
3. Фролов, Е.Б. Производственная логистика, или что такое «вытягивающее» планирование? / Е.Б. Фролов // Логистика и управление цепями поставок. – 2010. – № 1 (36). – С. 69 – 85.
4. Ковалев, М.Н. Управление цепями поставок деталей в производственной логистике предприятия / М.Н. Ковалев // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2011. – № 1. – С. 25 – 29.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

В.Ф. Лукиных, д. э. н., профессор, Институт Международного менеджмента Красноярского государственного аграрного университета, г. Красноярск; А.И. Резникова, зам. директора Сибирского отделения Международного центра логистики, Российская Федерация

Важной задачей управления логистической системой региона (РЛС) является обеспечение необходимого и своевременного принятия решений в условиях неопределенности и риска. Решению данной задачи способствует создание необходимого организационно-экономического механизма управления. Организационно-экономический механизм состоит из взаимозависимой совокупности элементов, организационно и экономически связанных между собой. Основной целью организационно-экономического механизма управления РЛС является обеспечение благоприятных организационных и экономических условий для достижения целей РЛС и ее подсистем.

Практические проблемы управления РЛС характеризуются сложностью, информативностью, комплексным характером процессов принятия управленческих решений на всех уровнях и предполагают исследование и моделирование подсистем РЛС с учетом социально-экономического развития региона. РЛС, как сложная структура, состоящая из взаимосвязанных подсистем и организованная по иерархическому признаку, может рассматриваться как механизм поддержки процессов социально-экономического развития региона. При этом учитывается, что регион представляется как многоцелевая система, имеющая неоднородные внутренние и внешние цели, самостоятельные подцели отдельных подсистем, систему показателей измерения целей, многообразные стратегии их достижения. Поэтому в задачах принятия решений в подсистемах МРЛС выбор управляющих решений и методов управления должен в максимальной степени – прямо или косвенно – способствовать выполнению стратегических задач региона (рис.).

При оценке эффективности функционирования РЛС следует учесть тот факт, что в иерархической РЛС на каждом из уровней функционирования и управления присутствуют соответствующие индикаторы, но все они обладают общим свойством, таким, как релевантность. При подборе показателей оценки эффективности следует найти согласованные показатели логистической и экономической систем региона.

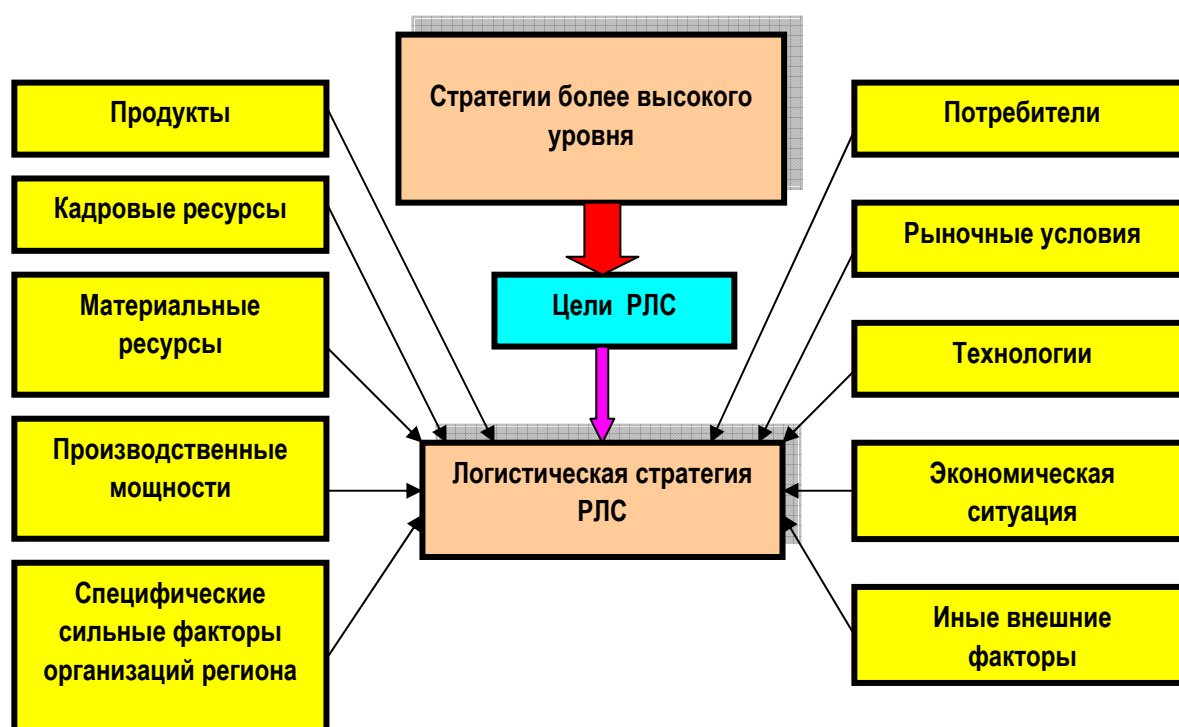


Рис. Выбор стратегии региональной логистической системы

С одной стороны, для РЛС набор основных измерителей зависит от целей логистического менеджмента (стратегических, тактических, оперативных) и вида системы или подсистемы РЛС. «Для большинства подсистем этот набор базируется на ключевых (комплексных) показателях ее эффективности – системе сбалансированных показателей (KPI) логистики.

С другой стороны, для экономической системы региона применяется шкала социально-экономических индикаторов. Так, А.Г. Гранберг заключает, что «уровень социально-экономического развития региона, равно как и уровень благосостояния населения в регионе, невозможно выразить в одном непосредственно измеряемом показателе [1]. В методологии экономических измерений применяются три основных подхода для отражения множества характеристик региональных уровней развития:

- выделение главного индикатора и фиксирование (или регулирование) значений других существенных индикаторов в виде ограничительных условий.

- многоцелевая оптимизация по нескольким индикаторам, как процедура достижения наилучших состояний социально-экономического развития с учетом компромисса между целевыми индикаторами;
- построение интегрированных (сводных) социально-экономических индикаторов.

Первые два подхода применяются в математическом моделировании региональных и многорегиональных систем. Третий подход является отражением методик построения интегрированных индикаторов, различающихся принципами выбора и соизмерения первичных и групповых индикаторов. В последние годы идея интегрированных индикаторов получает все более широкое распространение при построении «индексов» и «рейтингов» предпринимательского и инновационного климата, инвестиционной и внешнеторговой привлекательности регионов и т.д. с целью объективизации представлений об условиях развития соответствующих видов экономической деятельности в разных регионах.

Поскольку РЛС влияет на эффективность экономической системы региона, постольку индикаторы РЛС в виде показателей КРІ (Key Performance Indicator – ключевые показатели эффективности) требуется привести в соответствие с индикаторами экономической системы по принятым в региональной экономике четырем видам базовых индикаторов. Используем материалы источников [2, 3]. Подбор индикаторов для мониторинга РЛС и ее подсистем проводится в последовательности двух процедур: 1 – формируется список экономических индикаторов окружающей среды в составе четырех основных видов индикаторов: индикаторов ресурсов, продуктов, результатов и эффективности; 2 – выбираются в каждом виде индикаторов релевантные. Такие процедуры необходимо выполнять для каждого уровня функционирования или управления РЛС.

Индикаторы ресурсов при мониторинге характеризуют количество потребляемых ресурсов в подсистемах. Индикаторы продуктов показывают количество предоставленных услуг. Индикаторы результатов информируют о результатах деятельности подсистем и системы. Индикаторы эффективности позволяют сопоставить полученные результаты с затраченными на них ресурсами.

В таблице приведена идентификация индикаторов различных авторов применительно к РЛС. С помощью данной таблицы впервые появляется возможность системной связи целевых установок подсистем всех уровней РЛС. Отметим, что общепринятого критерия выбора КРІ для компаний регионального и международного уровня не существует.

Характеристика индикаторов мониторинга подсистем в РЛС

№		5-й уровень управления: координация потоков в [4]	3-й и 4-й уровни управления [4]	1-й и 2-й уровни управления: физическое перемещение в потоках [4]
	Вид эконом. индикатора [3]	Вид индикатора соц.-эконом. развития [1]	Измеритель в РЛС [2]	Состав ключевых показателей КРІ в подсистемах РЛС [2]
1	Индикаторы ресурсов	инвестиционная активность; - доходы населения; - международная экономическая активность	Использование инвестиций в логистическую инфраструктуру	- скорость и число оборотов запасов; - средний уровень запасов; - возврат на инвестиции в основные фонды; - использование инвестиций: в транспортный парк; в складскую инфраструктуру; в технологическое оборудование; в информационную систему.
2	Индикаторы продуктов (товаров и услуг)	- состояние важнейших отраслей производства;	Общие и операционные логистические издержки	- общие логистические издержки; - затраты на логистический сервис - затраты на транспортировку; - затраты на складирование; - затраты, связанные с процедурами заказов; - затраты на управление запасами;
			Длительности логистических циклов	- время выполнения заказа; - длительность составляющих цикла заказа; - длительность пополнения запасов; - длительность обработки заказов; - длительность производственно-технологического цикла; - длительность цикла закупки продукции.
3	Индикаторы результатов	- занятость; - финансовое положение региона; - общий уровень развития региона; - экология	Количество логистического сервиса для потребителей	- обеспечение выполнения заказа в срок; - полнота удовлетворения заказа; - точность выполнения параметров заказа; - информационная надежность; - количество возвратов товаров; - наличие жалоб потребителей; - доступность запасов.
4	Индикаторы эффективности	- состояние социальной сферы;	Производительность / ресурсоотдача логистической инфраструктуры и персонала	- количество обработанных заказов в единицу времени; - грузовые отправки на единицу складских мощностей; - удельные операционные логистические издержки - удельные общие логистические издержки на единицу продукции; - затраты в дистрибуции на единицу объема продаж.

Литература

1. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 5-е изд. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006. – 495 с.
2. Логистика: учебник / В.В. Дыбская [и др.]; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
3. Морс, К. Эффективные решения в экономике переходного периода: Аналитические инструменты разработки и реализации социально-экономической политики / К. Морс, Р. Страйк, А.С. Пузанов; Фонд «Институт экономики города». – М.: Айрис-пресс, 2007. – 448 с.
4. Лукиных, В.Ф. Методология управления многоуровневой региональной логистической системой: монография / В.Ф. Лукиных. – Красноярск: ЛИТЕРА-принт, 2010. – 292 с.

МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Е.Б. Малей, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный,
университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Выгодное географическое положение Республики Беларусь на перекрестке основных маршрутов из Западной Европы в Россию, а также стран Черноморского побережья в страны Балтии обуславливают необходимость развития ее транзитного потенциала, что на современном этапе развития может быть обеспечено только внедрением логистических подходов к повышению эффективности управления движением материальных потоков. В результате Беларусь может стать центром трансъевропейской магистрали, а следовательно привлечь существенные дополнительные доходы в республиканский бюджет.

Именно поэтому развитие логистики в Республике Беларусь приобрело большую значимость, что подтверждается принятием ряда документов, важнейшим из которых стала Государственная Программа развития логистической системы в Республике Беларусь до 2015 года, утвержденной постановлением Совета Министров №1249 от 29 августа 2008 года. В ее рамках предусмотрен ряд мероприятий по следующим основным направлениям: совершенствование нормативной правовой базы по развитию логистической деятельности в Республике Беларусь; создание и развитие логистических центров, модернизация и реконструкция складской инфраструктуры; модернизация существующих грузовых терминалов; создание транспортно-логистических центров; развитие международного сотрудничества в сфере логистической деятельности; информационное обеспечение логистических процессов; подготовка кадров [1].

Следует отметить, что выполнение указанных мероприятий по большинству указанных направлений протекает достаточно успешно. Так утверждены государственные стандарты СТБ 2047-2010 «Логистическая деятельность. Термины и определения» и СТБ 2046-2010 «Транспортно-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию», которые призваны обеспечить взаимопонимание между всеми

участниками логистической деятельности в республике, способствовать применению современных технологий, снижению логистических затрат. Внедрена новая форма отчетности 1-транслогистика (Минтранс) «Отчет о транспортно-логистической, транспортно-экспедиционной деятельности», позволяющая достоверно оценить динамику объемов и качество оказываемых субъектами хозяйствования Республики Беларусь транспортно-логистических услуг. Положительную роль в повышении транзитной привлекательности сыграло упразднение транспортного и других согласованных видов контроля на внутренних межгосударственных границах стран – участниц Таможенного союза, что повысило скорость движения транзитных транспортных средств.

Что касается строительства логистических центров, то согласно отчету пресс-службы белорусского правительства «В соответствии с Программой развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года... реализуется 34 проекта, дополнительно проводится работа по созданию на территории республики еще 15 логистических центров. В настоящее время введены в эксплуатацию и функционируют восемь логистических центров.... Всего для создания объектов логистической системы республики ...привлечено инвестиций на сумму более Br1,1 трлн» [2].

Также предприняты определенные шаги в направлении подготовки кадров для развития логистической деятельности в Республике Беларусь: внедрены образовательных стандартов по специальности «Логистика», издаются учебных пособия, учебники, учебные программы и других материалов по логистической деятельности, расширен перечень вузов, осуществляющих подготовку кадров по данной специальности. Однако существующее положение дел нельзя назвать полностью удовлетворительным.

Многие эксперты, осуществляющие мониторинг выполнения Программы развития логистической системы в Республике Беларусь до 2015 года, отмечают ряд несоответствий ее положениям. Так, по словам независимого экономиста Л. Злотникова «...белорусская логистика развивается, скорее, спонтанно, чем по планам правительства. В стране фактически отсутствуют логистические операторы – фирмы, которые берут на себя управление потоками грузов. Если взять всю программу в целом, из того, что там предусмотрено, почти ничего не выполнено» [3].

Существенной проблемой в развитии логистики по мнению многих экспертов является по-прежнему существующее несовершенство законодательной базы, которая во многом тормозит активно развивающуюся логистическую деятельность и требует дополнительной корректировки. При этом мы разделяем мнение заместителя Премьер-министра Республики Беларусь С. Румаса: «Белорусское законодательство требует доработки для повышения конкурентоспособности логистического бизнеса. В частности, несмотря на уже принятые меры, много нареканий вызывает система документооборота» [4].

С. Киеня также утверждает, что «...еще одна причина, по которой крупные инвесторы не торопятся в Беларусь – «отсутствие у нас цельной законодательной базы в этом вопросе и своего рода дискриминация инвестиций» [4]. По

словам Ф. Мюллера, президента совета директоров логистического холдинга AsstrA AG «В Беларуси усилия направлены, прежде всего, на привлечение активов. Если ты вкладываешь \$5 млн, то получаешь льготы. А если приходишь на белорусский рынок и создаешь 200 интеллектуальных рабочих мест – не получаешь ничего. А это тоже инвестиции» [5].

Не менее проблемным для Беларуси является вопрос отсутствия соответствующего государственного Института, содействующего развитию логистики. Во многих странах, – Великобритании, Франции, Нидерландах, Швейцарии, Латвии, Чехии, – где развитие логистики первоначально происходило спонтанно, сейчас такие институты существуют в виде государственных структур и логистических ассоциаций.

Таким образом, можно выделить ряд дополнительных мероприятий, не предусмотренных Программой развития логистической системы в Республике Беларусь до 2015 г., но явно вырисовавшихся к настоящему времени и требующих незамедлительной реализации (табл.).

Таблица

Предложения по проведению дополнительных системных реформ в Республике Беларусь, направленных на создание эффективной логистической системы транзитного государства

Область реформирования	Мероприятия	Формы реализации мероприятий
Законодательство	1. Создание государственного органа, в компетенцию которого входит формирование государственной политики в сфере логистики и контроль за его выполнением	<ul style="list-style-type: none"> • Выделение такого органа из состава Министерства транспорта и коммуникаций; • Наделение его соответствующим спектром полномочий и контрольных функций; • Создание действенной системы мониторинга за ходом выполнения поручений.
	2. Либерализация таможенного законодательства	<ul style="list-style-type: none"> • Принципиально изменить процедуру таможенного оформления транзитных грузов • Упростить процедуру перевозок внутри республики под таможенным контролем
	3. Упрощение процедуры перехода права собственности на транзитный груз на территории РБ между субъектами иностранных государств	<ul style="list-style-type: none"> • Минимизировать перечень необходимых подтверждающих документов
	4. Либерализация налогового законодательства	<ul style="list-style-type: none"> • Упростить существующую налоговую систему, сделать ее более прозрачной с целью повышения эффективности ее работы

	5. Пересмотр законодательных актов касающихся привлечения иностранного капитала в РБ.	<ul style="list-style-type: none"> • Издание новых редакций соответствующих законодательных актов с целью создания благоприятного инвестиционного климата в Республике Беларусь;
	6. Либерализация законодательства в отношении частного бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение налоговой нагрузки, • Упрощение процедур создания и ликвидации организации, режима ее функционирования; • Упрощение процедуры получения кредитов.
Инфра-структура	1. Создание современных логистических терминалов со специализацией по различным видам транспорта (авто, авиа, ж/д)	<ul style="list-style-type: none"> • Модернизация и реконструкция имеющихся площадей; • Строительство новых логистических центров с привлечением иностранных инвестиций
	2. Создание качественных автомобильных дорог и придорожного сервиса	<ul style="list-style-type: none"> • Строительство новых и реконструкция имеющихся автомагистралей, соответствующих современным международным требованиям; • Строительство и реконструкция АЗС, моек, станций технического обслуживания, пунктов поста, охраняемых стоянок и пунктов питания на основных магистралях • Перевод всех указателей на магистральных трассах на 3 языка (белорусский, русский, английский)
	Создание современных быстрых инфраструктурных связей между логистическими терминалами (авто, авиа, ж/д)	<ul style="list-style-type: none"> • Внедрение системы локального мониторинга авто- и железнодорожного транспорта; • Создание в сети Интернет единой базы данных о системе логистических терминалов.
Образование	1. Повышение уровня образования в области логистики	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка курсов повышения квалификации и получения второго высшего образования по логистике; • Пересмотр типовых учебных планов по получению высшего образования первой и второй ступени по специальности 1-25 02 02 «Логистика» с упором на обязательное изучение минимум 2-х иностранных языков; • Развитие бизнес-образования и МВИ-образования по логистике; • Ведение системы аттестации профессиональных логистов (1 раз в 3 года)
	2. Внедрение системы аттестации для занятия должностей в органах государственного управления и контроля за формированием государственной политики в сфере логистики	<ul style="list-style-type: none"> • Аттестация 1 раз в 3 года

Источник: собственная разработка.

Логистика выступает важным аспектом в развитии транзитного потенциала Республики Беларусь. Однако успешная реализация проектов в этой сфере на сегодняшний день затруднена и требует проведения дополнительных комплексных реформ, направленных на создание благоприятных условий для дальнейшего развития экономики страны. Системный подход к решению возникших проблем позволит добиться синергетического эффекта и создать условия для наиболее полной реализации транзитного потенциала Республики Беларусь и обеспечения стабильного экономического роста страны.

Литература

1. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 29 августа 2008 г. № 1249 // Официальный сайт Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mintrans.by/rus/translogistic_306/ – Дата доступа: 20.09.2012.
3. Более 30 проектов реализуется по программе развития логистической системы Беларуси до 2015 года // Официальный сайт БЕЛТА. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Bolee-30-proektov-realizuetsja-po-programme-razvitija-logisticheskoy-sistemy-Belarusi-do-2015-goda_i_606951.html Дата доступа: 20.09.2012.
4. Развитие логистики в Беларуси, или Госпрограмма на словах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dw.de/dw/article/0,,5373590,00>. – Дата доступа: 08.04.2012.
5. В. Волчков. Развитие отечественной логистики уперлось в тупик финансирования [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nest.by/content/razvitiie-otechestvennoi-logistiki-uperlos-v-tupik-finansirovaniya>. – Дата доступа: 08.04.2012.
6. С. Киеня. Франк Мюллер: С белорусами приятно работать – у них голова на месте [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.interfax.by/article/68582>. – Дата доступа: 08.04.2012.
7. Логистика по-белорусски – миф или надежда? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fabeas.by/novosti-rinka/logistika-po-belaruski-mif-ili-nadezhda>. – Дата доступа: 08.04.2012.

РАЗВИТИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Н.В. Оксенчук, к. э. н., доцент, УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»,
г. Гомель, Республика Беларусь*

Белорусский республиканский союз потребительских обществ – это многоотраслевая диверсифицированная структура, объединяющая около 300 юридических лиц и обеспечивающая работой почти 100 тысяч человек. Кругооборот активов Белкоопсоюза начинается в заготовительной отрасли с закупок сельско-

хозяйственной продукции и дикорастущего сырья, которое направляется как на собственные, так и на сторонние перерабатывающие предприятия. Готовая продукция затем идет в собственную распределительную сеть, состоящую из оптовых баз и магазинов.

Торговля, как основная отрасль потребительской кооперации, представлена около 10000 магазинов, расположенных преимущественно в сельской местности. Кооперативные магазины ежедневно посещают более 1,2 млн покупателей. Это самая крупная торговая сеть в Беларуси, ориентированная на продажу, в основном, товаров отечественного производства, выступающая крупным покупателем продукции белорусских предприятий. Чтобы снабдить магазины потребительской кооперации товаром, используется транспортный парк, численность которого составляет около 6800 грузовых автомобилей.

В системе Белкоопсоюза функционирует 15 оптовых предприятий: 12 межрайонных оптовых баз и 3 республиканские базы (ЧУП «Белкоопторг», ЧУП «Белкоопвнешторг», ЧТПУП «Поречье»).

Совокупная складская площадь кооперативных республиканских и межрайонных оптовых баз – это более 192 тыс. м², а численность занятых по состоянию на 1 января 2012 г. составляет более 5000 чел.

В период с 2004 по 2011 год оптовый товарооборот организаций потребительской кооперации в сопоставимых ценах ежегодно увеличивался на 16 – 50% (за исключением 2009 года, когда снижение составило 3,4% на фоне сокращения розничного товарооборота кооперативной торговли), а в целом за указанный период данный показатель увеличился более чем в 2,5 раза (табл. 1).

Функционирование кооперативного оптового звена характеризуется невысокой эффективностью, что проявляется в низком уровне рентабельности реализации – менее 1 % до 2011 г. Данный показатель свидетельствует о невозможности поддержания расширенного воспроизводства за счет собственных средств, что крайне важно в условиях рыночной системы хозяйствования и ужесточающейся конкуренции.

Таблица 1

Основные показатели деятельности организаций оптовой торговли потребительской кооперации в Республике Беларусь за 2004 – 2011 гг.

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Оптовый товарооборот, млн руб.	284621	391425	629513	796099	1120991	1218500	1558586	2881516
Темп роста оптового товарооборота в % к предыдущему году	–	125,2	152,7	116,6	121,1	96,6	119,0	116,9

Торговля потребительской кооперации играет существенную роль в процессе доведения продукции от производителей до конечных потребителей в масштабах всей республики. Располагая широкой сетью розничных торговых предприятий, Белкоопсоюз обслуживает около 50,2 % всех жителей страны, а его удельный вес в розничном товарообороте составляет около 10 % (для сравнения – в 1991 г. – 33,5%, 1993 г. – 29,0%).

Параллельно с ростом объемов деятельности происходит постоянное увеличение доли поставок от организаций оптовой торговли в розничном товарообороте райпо. За последние пятнадцать лет данный показатель вырос более чем на 60% (с 9,9% в 1995 г. до 22,5% в 2011 г.).

Таблица 2

Удельный вес поставки с оптовых баз в розничном товарообороте райпо за период 2004 – 2011 гг.

Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Удельный вес оптового товарооборота в розничном, %	13,5	18,1	24,4	25,6	25,7	21,5	21,6	22,5

Этот факт свидетельствует о повышении роли кооперативной оптовой торговли и наличии предпосылок для активного ее развития.

В последние годы имеется тенденция положительной динамики уровня рентабельности (0,6% в 2009 г., 0,8% в 2010 г. и 2,1% в 2011 г.). Относительно стабилизировалась численность организаций оптовой торговли, что является одной из предпосылок укрепления хозяйственных связей как в рамках потребительской кооперации, так и с внешними контрагентами. Однако, несмотря на эти положительные моменты, современный уровень развития кооперативной оптовой торговли существенно ниже уровня 80-х годов XX века, о чем свидетельствуют более низкие объемы физического товарооборота, сужение ассортимента, а также сокращение материально-технической базы областной и республиканской оптовой торговли (табл. 3).

Данные тенденции в некоторой степени обусловлены общим сокращением роли потребительской кооперации на рынке страны, выражающемся в уменьшении ее доли в розничном товарообороте.

С учетом стоящих перед потребительской кооперацией Беларуси задач в области расширения объемов деятельности и повышения уровня торгового обслуживания населения становится очевидной необходимостью выбора такого пути развития, который бы обеспечил наиболее эффективное выполнение этих задач. В рамках его реализации требуется разработать стратегию, включающую целевые установки на средне- и долгосрочную перспективу.

Таблица 3

Динамика численности и складских площадей оптовых баз потребительской кооперации Республики Беларусь за 1997 – 2011 гг.

Облпотребсоюз	Количество оптовых баз, ед.			Площадь складов, тыс. м ²		
	1 октября 1997 г.	1 января 2012 г.	Темп роста (снижения), % 2011 г. к 1997 г.	1 октября 1997 г.	1 января 2012 г.	Темп роста (снижения), % 2011 г. к 1997 г.
Брестский	5	2	40,0	48,6	50,1	99,1
Витебский	3	3	100,0	38,9	30,2	78,2
Гомельский	5	2	60,0	63,9	42,6	91,0
Гродненский	4	1	25,0	47,7	10,4	34,3
Минский	3	2	66,7	28,1	8,8	37,5
Могилевский	5	2	60,0	57	24,6	45,4
Базы Белкоопсоюза	2	3	100,0	13,7	25,9	130,0
Всего	27	15	55,5	297,9	192,6	64,6

Долговременной целью структурной политики развития оптовой торговли потребительской кооперации Республики Беларусь должно являться обеспечение баланса некоторого рыночного разнообразия структур, осуществляющих оптовую торговую деятельность и концентрации коммерческой деятельности в укрупненных распределительных центрах. Все это должно гарантировать наполнение потребительского рынка товарами, беспрепятственное их продвижение по каналам реализации, стимулирование отечественных товаропроизводителей и все более полное вовлечение торговой отрасли потребительской кооперации в систему межрегиональных и межотраслевых хозяйственных связей экономики страны.

В связи с объединением производителей, с одной стороны, и розничных предприятий в торговые сети, с другой, позиции оптовиков слабеют. В условиях диверсификации и сокращения цикла потребления производители и розничные компании работают над созданием систем доставки товаров в необходимое время и подходящими (небольшими) партиями. Что же касается оптовой торговли, то она несколько запаздывает в этом вопросе. Поэтому сейчас, когда вновь заговорили, особенно в среде розничной торговли, о снижении роли оптовиков, для оптовой торговли наступает сложное и ответственное время.

Отрасль оптового распределения должна продолжать свое развитие, как структурно-организационное, так и технологическое. Требуется использование новых методов и технологий, успешно применяемых на лучших отечественных и зарубежных предприятиях. Необходимо оснащение передовыми операционными системами учета товаров, работающих в режиме реального времени, автоматизированными системами оформления счетов и заказов. Это позволит оптимизировать коммерческо-технологические операции, будет способствовать снижению цен и улучшению обслуживания потребителей.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ПОТОКОВ РЕСУРСОВ СЕТЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

*В.А. Ольгин, аспирант, Т.Н. Одинцова, д. э. н., доцент,
А.В. Пахомова, к. э. н., профессор, УО «Саратовский государственный
технический университет им. Гагарина Ю.А.», Российская Федерация*

Для того чтобы своевременно и адекватно реагировать на изменения рынка и условий конкуренции, предприятиям общественного питания нужна методология систематического планирования, проектирования, моделирования и управления поставками ресурсов, позволяющая учитывать сложившиеся обстоятельства и оценивать возможные альтернативы ее развития. Систематизация знаний об управленческих воздействиях на основные потоки в сфере общественного питания позволила сформировать методологическую основу исследования, моделирования и управления цепями поставок.

Ужесточение рыночной конкуренции среди предприятий сферы общественного питания и смещения вектора развития в сторону сетевого принципа организации бизнеса открывают возможности для изучения и внедрения новых инструментов управления, в том числе основанных на логистических концепциях. Один из путей повышения качества производимого продукта и существенного снижения издержек – управление потоками ресурсов.

Сетевая организация бизнеса в сфере общественного питания является на сегодняшний момент наиболее актуальной. В марте 2012 г. розничные торговые сети формировали в среднем по Российской Федерации 20,0% общего объема оборота розничной торговли (в марте 2011 г. – 18,4%). В обороте розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями удельный вес оборота торговых сетей составил 24,5% (в марте 2011 г. – 22,1%). В 29 субъектах Российской Федерации доля сетевых торговых структур в общем объеме оборота розничной торговли превышала среднероссийский уровень. В то же время в 17 субъектах Российской Федерации сетевые структуры в марте 2012 г. обеспечивали менее 10% общего объема оборота розничной торговли. Аналогичный показатель по Москве составил 18,8%, Санкт-Петербургу – 52,0% [3]. Сетевой принцип организации бизнеса предполагает концентрацию всех активов, необходимых для создания продукта, не в одной фирме, а использование коллективных активов нескольких фирм, расположенных на разных стадиях стоимостной цепочки. Функционирующие в сети организации предпочитают инвестировать в межфирменные отношения, которые не столь дорогостоящи, как приобретение других активов. Выстроенные формы взаимодействия между предприятиями сети являются достаточно весомым аргументом в конкурентной борьбе и могут рассматриваться предприятием как его конкурентное преимущество.

В процессе управления ресурсными потоками сетевые предприятия общественного питания часто сталкиваются с различного рода проблемами в цепях поставок: управление скоропортящимися ресурсами; широкая номенклатура закупаемой продукции; дефицит одних и излишки других ресурсов; ошибки в составлении прогнозов потребления; ограниченный размер запасов сырья; планирование поставок; неравномерное распределение товарных ресурсов между отдельными предприятиями или их подразделениями в рамках сетевой организации бизнеса. Одним из следствий возникающих проблем в цепях поставок сетевых предприятий является возникновение дефицита ресурсов. Согласно исследованиям, которые проводились в США, средний уровень дефицита составляет порядка 8% от объема реализуемой продукции, а потери от дефицита могут составлять от 1% до 34% прибыли компаний [2, с. 23]. Как видно из приведенных данных, это колоссальные потери для бизнеса, которые можно было бы минимизировать, используя современные логистические инструменты управления.

Сетевые предприятия общественного питания создают запасы, позволяющие снизить вероятность возникновения дефицита, а, следовательно, и уменьшить экономический ущерб от него, однако запасы материальных ресурсов сами по себе являются источником определенных затрат и издержек. В данном случае перед организациями стоит проблема выбора, какие из ресурсов наиболее важны для обеспечения непрерывной производственной деятельности предприятия. Следовательно, для эффективного управления ресурсными потоками предприятия с широкой номенклатурой закупаемой продукции необходимо классифицировать все ресурсы определенным образом. А значит, к запасам разных категорий таких ресурсов необходимы особые методы управления и контроля (контроль уровня запасов, точный учет информации, точное определение объема заказа, максимально точный прогноз).

Исследуя ресурсные потоки в сфере общественного питания, необходимо рассмотреть критерии и принципы, на основе которых формируется и классифицируется структура всего комплекса ресурсов. На наш взгляд, классификационная модель ресурсов предприятия общественного питания, учитывающая специфические условия доставки, хранения и потребления продукции, должна включать в себя следующие категории (табл.):

- критические ресурсы для производства – материалы, которые сложны в закупке, транспортировке, хранении, обработке (например, дефицитные, скоропортящиеся, опасные, требующие особых условий транспортировки и хранения и т.д.);
- основные ресурсы – сырье и материалы, используемые в процессе производства, в том числе расходные материалы для оборудования;
- некритические ресурсы для производства – материалы, которые можно легко заменить аналогами и отсутствие которых не приведет к остановке производства или потере клиентов.

Сравнительная характеристика типов ресурсов предприятий общественного питания

Критерий	Вид ресурса		
	Критический	Основной	Некритический
Возможность замены аналогичными ресурсами	Не предусмотрено	Возможно с незначительными потерями в качестве готового продукта	Возможно без потери в качестве готового продукта
Чувствительность потребителей к дефициту продукта, производящегося из ресурса	Высокая	Средняя	Низкая
Условия транспортировки	Особые условия, требующие специализированных методов и инструментов транспортировки (спец.тара, упаковка). Строгое соблюдение температурного режима обязательно*	Общие требования, предъявляемые к транспортировке скоропортящихся ресурсов. Соблюдение температурного режима по необходимости	Общие требования транспортировки. Соблюдение температурного режима не обязательно
Условия хранения	Особые условия хранения, требующие специального оборудования	Общие требования, предъявляемые к хранению скоропортящихся ресурсов. Использование специального оборудования по необходимости	Общие требования. Наличие специального оборудования не обязательно
Возможность поставки	Определенные временные ограничения. Определенные сложности с поставками.	Нет временных ограничений. Периодические сложности поставок (недобросовестные поставщики, срыв поставок)	Нет временных ограничений. Отсутствие сложностей в поставках
Срок годности	Как ограниченный (существенная потеря вкусовых характеристик), так и продолжительный срок годности (элитный алкоголь)	Ограниченный	Продолжительный срок годности
Количественный состав в общем объеме ресурсов, %	20	70 (65)	10 (15)
Условия обработки	Обработка обязательна, требуется специализированное оборудование	Возможна обработка, использование специализированного оборудования рекомендуется	Обработка не требуется
Рекомендации к созданию запасов	Создавать запасы в достаточном количестве на собственных складах	Создавать запасы на региональных складах	Создание больших объемов запасов не рекомендуется (только на заводах производителя)

* Для каждого груза существует допустимый минимальный и максимальный температурный режим, при котором процесс нежелательных изменений качества замедляется, что особенно важно при длительных перевозках, характерных как для междугородных перевозках, так и для международного сообщения [1].

Предложенная классификация ресурсов предприятий общественного питания подразумевает управление этими группами ресурсов по специфическим принципам. Игнорирование организациями сферы общественного питания данного обстоятельства может приводить к нерациональному составлению плана закупок, образованию дефицита одних и излишкам других ресурсов, неверному выбору поставщиков для определенной группы ресурсов.

Литература

1. Амбарцумян, А.М. Особенности логистических цепей поставок скоропортящихся грузов / А.М. Амбарцумян // Логистика: современные тенденции развития: материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. 19,20 апреля 2012 г. / ред. кол.: В.С. Лукинский (отв. ред.). – СПб.: СПбГИЭУ, 2012. – 472 с.
2. Управление запасами в цепях поставок: учеб. пособие / О.В. Бадюкин, В.В. Лукинский, Ю.В. Малевич, А.С. Степанова, Т.Г. Шульженко; под общ. и науч. ред. В.С. Лукинского. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010. – С. 23.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/IssWWW.exe/Stg/d03/2-2-1.htm (дата обращения 12.05.2012).

ПРИМЕНЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

Д.А. Оськин, м. т. н., преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

На проходящем в Берлине с 20 по 22 марта 1974 Первом Европейском Конгрессе по логистике принято определение логистики, которое звучит как: «Логистика – это наука о планировании, управлении и контроле движения материальных, информационных и финансовых ресурсов в различных системах» [1].

В рамках данной статьи будут затронуты некоторые моменты, связанные с применением технологий управления информационными ресурсами предприятия.

Информационные ресурсы составляют одну из важнейших подсистем ресурсного потенциала фирмы, а информация является ключевым элементом логистических операций. Основной целью информационной технологии является снижение трудоемкости процессов использования информационного ресурса и повышение его надежности и оперативности [2].

Бурное развитие рынка информационных технологий в конце прошлого века, связанное с появлением персональных компьютеров, породило новые стандарты в планировании и управлении ресурсами предприятия. Так, современный бизнес достаточно трудно представить без автоматизированных систем планирования и управления ресурсами предприятия (ERP) [3].

Внедрение ERP систем способствует тому, что фирмы могут лучше обрабатывать информацию и интегрировать ее в свои бизнес-процессы и процедуры принятия решений. Кроме того, фирмы, внедрившие ERP системы, могут начать интеграцию системы в направлении цепочки поставок, продвигая эти системы в звенья цепочки поставок, включающие их партнеров [3].

ERP системы стали первым корпоративным продуктом, построенным по принципу клиент-серверной архитектуры. При таком подходе компьютеры и программы, входящие в состав информационной системы, не являются равноправными. Некоторые из них владеют ресурсами (файловая система, процессор, принтер, база данных и т.д.), другие имеют возможность обращаться к этим ресурсам. Компьютер (или программу), управляющий ресурсом, называют сервером этого ресурса (файл-сервер, сервер базы данных, вычислительный сервер...) [3, 4].

Однако стоимость внедрения ERP систем достаточно велика. Средняя стоимость внедрения, согласно META group, 15 млн долларов при средней стоимости одного рабочего места 53320 долларов. Эти оценки включают программное обеспечение, компьютерное оборудование, профессиональные услуги и затраты на содержание собственного персонала для полного внедрения, плюс два года поддержки после внедрения [3].

Рост скорости передачи данных по каналам Интернет привел к появлению технологии облачных вычислений. Согласно определению А. Крупина, «...облачные вычисления в информатике – это модель обеспечения повсеместного и удобного сетевого доступа по требованию к общему пулу конфигурируемых вычислительных ресурсов (например, сетям передачи данных, серверам, устройствам хранения данных, приложениям и сервисам – как вместе, так и по отдельности), которые могут быть оперативно предоставлены и освобождены с минимальными эксплуатационными затратами и/или обращениями к провайдеру» [5].

Одним из примеров реализации облачных вычислений может служить модель программного обеспечения как услуга (SaaS, англ. Software-as-a-Service). При таком подходе потребителю предоставляется возможность использования прикладного программного обеспечения провайдера, работающего в облачной инфраструктуре и доступного из различных клиентских устройств или посредством «тонкого» клиента, например, из браузера или интерфейс программы. Контроль и управление основной физической и виртуальной инфраструктурой облака, в том числе сети, серверов, операционных систем, хранения, или даже индивидуальных возможностей приложения (за исключением ограниченного набора пользовательских настроек конфигурации приложения) осуществляется облачным провайдером.

Использование облачных вычислений применительно к ERP системам дает следующие очевидные преимущества:

- существенное уменьшение инвестиций в компьютерное оборудование и программное обеспечение за счет того, что вся инфраструктура находится на стороне провайдера услуг;
- масштабируемость системы, то есть изменение размеров системы в зависимости от потребностей пользователя за короткий промежуток времени;
- улучшение безопасности системы, провайдеры облачных сервисов обеспечивают шифрование, защиту от вредоносных программ;
- улучшение обслуживания и надежности работы ПО, за счет оперативного обновления, резервного копирования данных и поддержки ПО на стороне провайдера.

Кроме того, использование облачных технологий позволяет внедрять современные автоматизированные технологии управления на предприятиях среднего и малого бизнеса [6].

Литература

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Сергеев В.И., Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика: информационные технологии и системы. – М.: Альфа-Пресс, 2008.
3. О’Лири Д. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация. – М.: Вершина, 2004.
4. Зеленков Ю.А. Введение в базы данных. – Электронный ресурс. Сайт Мурманского государственного технического университета <http://www.mstu.edu.ru/study/materials/zelenkov/toc.html>.
5. Крупин А. Cloud Computing: высокая облачность. – Электронный ресурс. Онлайн журнал «Компьютерра-Онлайн» <http://www.computerra.ru/interactive/461761/>
6. SAP cloud computing Compete at a higher level – with cloud computing. – Электронный ресурс. <http://www.sap.com/solutions/technology/cloud/index.epx?source=email-emea-sapflash-newsletter-20120918>.

PROBLEMS AND CURRENT TRENDS OF LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT CONCEPTS AND DEVELOPMENTS

*Т.А. Родкина, д. э. н., профессор, И.В. Пустохина, аспирант, ФГБОУ ВПО
«Государственный университет управления», г. Москва,
Российская Федерация*

A lack of a common understanding of the terms in the logistics terminology is an up-to-date problem because of the growing misunderstanding and conflicts between members of logistics activities.

The purpose of our research is to eliminate differences in the logistics terminology.

Analysis of textbooks and scientific publications of domestic and foreign scientists in logistics and supply chain management (SCM) points to the lack of consensus on a number of terms. In addition, the logistics is at the point of bifurcation. Thus, many of the terms in logistics are constantly defined, supplemented or even modified.

In the mid-1990s a new ideology of logistics processes and overall business appeared – it was called “supply chain management”.

The problem of defining “supply chain” is complicated by the use of many similar-sounding and related terms - demand chain, value chain, logistics network, logistics chain - many of which sound as if they mean the same, but in reality they do not. Let's analyze the meaning of these terms.

There is an opinion that supply chain is a backbone of any organization. These are the "roads" where various goods and services are moving, acquiring costs on the way to the final consumer and thus increasing their prime cost.

Many researchers define “supply chain” as a group of organizations directly connected by one or more upstream and downstream flows of products, services, finance, and information from a source to a customer.

Here is another definition of supply chain. Supply chain is a network of organizations interconnected by material, information and financial flows, designed to meet requirements of the end customer [1, p. 67].

Taking the above into consideration, we can formulate our own vision of the term "supply chain." Supply chain is a group of organizations, such as suppliers of materials and components, manufacturing companies, warehouses, distributors and retailers, integrated by common motivators, having compatible corporate culture and management practices, overall plans and objectives and common end customers, connected by upstream and downstream logistics flows and designed to meet the requirements of the end customer.

Some scholars and practitioners believe that the term "chain" does not fully convey what really happens in the supply chain and value chain, and therefore they prefer to use the terms supply network or supply web.

Demand chain is a part of the value chain associated with marketing, sales, after-sales service. It is supply chain as seen from the viewpoint of the customer, the entity who chooses among competing products and services and, thus, controls the demand.

Value chain is an activity to create value, which is divided into two main types: primary (inbound logistics, operations, outbound logistics, marketing and sales, service), and support (firm infrastructure, human resource management, technology development and procurement) activities [2, p. 74].

Thus, value chain is a combination of supply chain and demand chain, i.e. it is a high-level model of how businesses receive raw materials as input, add value to the

raw materials through various processes, and sell finished products to customers with maximum value for the least possible total cost.

Logistics chain is a set of links of the logistics system, sorted (optimized) by the material (information, financial) flow in order to design and implement specific business processes aimed to meet the needs and demands of consumers [3, p. 60].

Logistics network is a full set of supply chain links, interconnected by material and accompanying flows in the management of logistics systems and supply chains [3, p. 61].

Bringing some clarity to the term “logistics network”, we will give our own definition. Logistics network is a linked set of firms which can be classified as external (vendors, customers, distribution centers and transportation providers) and internal (production, material movement and storage).

To understand the terms “logistics” and “SCM” more clearly let’s set out the criteria for a comparative analysis.

1. Organization

Logistics has intra connections and functional silos.

SCM is beyond the "four walls" of the company and includes an inter-organizational integration, and is an integrated supply chain.

2. Strategy

Logistics operates on predetermined plans of action.

SCM is adaptive for flexible response, and agile, all members of the chain are aligned.

3. Span of vision

There are first tier sources and customers in the span of vision of logistics.

SCM is an end-to-end system and end-to-end integration of key business processes.

4. Management focus

The focus of logistics is logistics optimization.

The focus of SCM is optimization of the extended enterprise.

5. Partner selection

In logistics the selection of partners is ensured by quote and competition.

In SCM proposal and negotiation are of great importance.

6. Partner connectivity

Logistics involves short-term contracts with the interacted partners.

SCM involves long-term contracts and strategic alliances. Supply chain management may include cooperative efforts between chain members in such areas as marketing research, promotion, sales, information gathering, research, and a new product development. Early supplier involvement means shortened product development cycles and faster time to market of superior products.

7. View toward supplier

Logistics' supplier is considered as a source.

In SCM upstream partners are more than sources, they are resources. SCM involves the concept of strategic sourcing, that focuses on building the supply chain, providing the company the lowest total cost, not just the lowest purchase price.

8. Inventory

Logistics means a push type, when products are manufactured and stored in a warehouse until its acquisition by the customer, or "just in case" technology, when products are not produced or procured in sufficient quantity, but a few more "just in case."

SCM is characterized by a pull type. It means full synchronization of supply with the processes of production and sales: inventories are served in small quantities directly to the right points of the production process, bypassing the warehouse, and finished products are shipped directly to customers.

9. Risk

Logistics involves low risk.

SCM involves sharing high risk. There is always a tendency: the larger the profit, the greater the risk.

Let's summarize the obtained results in the table "Comparative analysis of the terms "logistics "and" supply chain management" (see the Table).

Table

Comparative analysis of "logistics "and" supply chain management"

Criteria	Logistics	Supply Chain Management
Organization	Functional silos	Integrated supply chain, interorganizational linkages
Strategy	Predetermined plans of action	Adaptive capabilities for flexible response
Span of vision	First tier sources and customers	End-to-end system
Management focus	Logistics optimization	Extended enterprise optimization
Partner selection	Quote and competition	Proposal and negotiation
Partner connectivity	Short-term contracts	Long-term contracts, strategic alliances
View toward supplier	Source	Resource
Inventory	Push system, just-in-case	Pull system
Risk	Low	Higher

The above mentioned leads to the following conclusion: supply chain is functionally interconnected with such terms as demand chain, value chain, logistics network, logistics chain, but there is some semantic difference between them.

The comparative analysis of the terms "logistics" and "supply chain management" shows the differences for the selected criteria. Thus, these concepts are not identical.

Литература

1. Cohen S., Roussel J. Strategic Supply Chain Management: The Five Disciplines for Top Performance. – New York: McGraw Hill, 2005. – 316 p.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.
3. Основы логистики // под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2011. 344 с.

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В ФОРМИРОВАНИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.Г. Самойлова, м. э. н., ст. преподаватель, Я.А. Рубан, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В настоящее время логистика выступает одним из наиболее эффективных факторов обеспечения интенсивного экономического роста организаций и предприятий на основе рационального использования ограниченных ресурсов. Уровень и качество логистических услуг во многом определяют конкурентоспособность организаций и предприятий во всех секторах национальной экономики, а также положение страны на мировой арене. В Республике Беларусь формирование эффективной логистической системы является одним из приоритетных направлений в социально-экономическом развитии страны, вследствие чего Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на период 2011 – 2015 гг. [1] и Программой развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года [2] предусматривается создание современной логистической системы путем строительства на территории страны около 35 транспортно-логистических центров за счет привлечения инвестиционных ресурсов. Согласно данным сайта Министерства торговли РБ, по состоянию на 1 апреля 2012 года на территории страны действует 15 логистических центров [3]. В том числе два транспортно-логистических центра, принадлежащие РУП «Белтаможсервис», – организации, подконтрольной Государственному таможенному комитету Беларуси.

Одновременно с формированием логистической системы страны в качестве эффективной формы управления экономикой растет актуальность развития теоретических концепций, позволяющих обосновать и реализовать принципы территориальной организации экономики. Одна из данных концепций концентрирует свое внимание на создании эффективной стратегии социально-экономического развития регионов и представляет собой формирование экономических региональных кластеров. Классическое определение понятия кластера принадлежит Майклу Портеру: «Кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков ус-

луг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» [4]. По мнению Портера, кластерный подход является основным стимулом развития региональной экономики.

Положительный экономический эффект от кластеризации в различных отраслях экономики достигается за счет использования географической локализации взаимосвязанных компаний и объединения усилий бизнеса, правительства и науки. Мировой опыт последних десятилетий дает множество примеров образования и развития кластеров в различных сегментах региональной экономики. Например, в США функционируют 380 кластеров в сфере высоких технологий, производства потребительских товаров, индустрии сервиса. В Германии сформированы ключевые промышленные кластеры в химической промышленности, машиностроении и других отраслях. Опыт развития кластеров в зарубежных странах показал их преобладающую роль в стимулировании регионального развития, увеличении занятости, росте бюджетных доходов, привлечении инвестиций и, в конечном итоге, росте валового регионального продукта [5].

Наряду с вышесказанным существуют теоретические концепции, предлагающие формирование логистического кластера. Т.Е. Евдотиева – автор статьи «Логистические кластеры: сущность и виды» предлагает собственное определение логистического кластера: «Логистический кластер – это устойчивое взаимодействие независимых географически сконцентрированных рыночных субъектов, реализующих логистические функции, усилия которых направлены на поддержание полного цикла основных и сопутствующих потоков и сквозную оптимизацию ресурсов от исходных поставщиков до конечных потребителей». Логистические кластеры формируются на пересечении основных грузовых потоков и концентрируют в себе [6]:

- рыночных субъектов, формирующих, преобразующих и поглощающих материальные потоки (производителей, потребителей, коммерческих посредников);
- транспортные компании, представляющие наземный, водный, воздушный виды транспорта;
- экспедиторские компании, включая экспедиторов-курьеров, экспедиторов-агентов (брокеров), операторов смешанной перевозки грузов, линейные конференции (картели);
- складские комплексы, распределительные центры и терминалы;
- институциональные органы (Министерство транспорта, Министерство финансов, Комитет таможенного контроля, службы санитарно-эпидемиологического и ветеринарного контроля и т.д.);
- вспомогательных специалистов (финансовые организации, страховые компании, исследовательские организации, учебные центры подготовки и переподготовки персонала, консалтингово-аналитические организации, маркетинговые организации);

– организации, оказывающие сопутствующие услуги (обслуживание и ремонт транспортных средств, дорожно-строительные компании, сервисные организации).

Кластерная форма позволяет ее участникам достичь следующих основных целей [6]:

– удовлетворить требования рынка, нуждающегося в регулярных поставках товаров и услуг, производимых в рамках предприятий кластера и отвечающих самым современным требованиям качества;

– получить положительный экономический эффект от масштаба закупок материалов;

– обеспечить обучение персонала, исследование рынка, а также логистические и технологические исследования;

– освоить новые рынки сбыта продукции на основе активной маркетинговой деятельности и политики инноваций;

– достичь устойчивых контактов с финансовыми и кредитными учреждениями на основе сформированного имиджа кластера.

На основе приведенной концепции формирования логистических кластеров можно сделать вывод о том, что логистический кластер является разновидностью мезологистической системы по географическому классификационному признаку. Следовательно, находясь еще на стадии формирования полноценной логистической системы в Республике Беларусь, необходимо принимать во внимание вышеперечисленные концепции с целью обеспечения максимальной эффективности в процессе управления национальной экономикой.

Литература

1. Об утверждении программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы: указ: утв. Президентом Республики Беларусь А. Лукашенко, 11.04.2011, № 136.
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О программе развития логистической системы до 2015 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mintrans.by/rus/translogistic_306. – Дата доступа: 04.07.2012.
3. Министерство Торговли Республики Беларусь «Перечень логистических центров, действующих в Республике Беларусь по состоянию на 1 апреля 2012 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mintorg.gov.by/index.php?option=com_content&task=view&id=1104&Itemid=524. – Дата доступа: 04.07.2012.
4. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
5. Меньшенина, И.Г. Региональные кластеры как форма территориальной организации экономики [Электронный ресурс] / И.Г. Меньшенина. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/regionalnye-klastery-kak-forma-territorialnoi-organizatsii-ekonomiki>. – Дата доступа: 04.07.2012.
6. Евдотиева, Т.Е. Логистические кластеры: сущность и виды / Т.Е. Евдотиева // Экономические науки. – 2011. – № 4(77). – С. 78 – 81.

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

*А.М. Сумец, к. т. н., доцент, Академия внутренних войск МВД Украины,
г. Харьков, Украина*

В настоящее время экономика Украины находится в несколько разбалансированном состоянии. Причин этому достаточно много. Но основной является кризис, который охватил практически все организации как государственного, так и частного секторов. В поисках путей выхода из сложившейся ситуации топ-менеджмент предприятий, фирм и компаний направляет вектор внимания на решение вопроса создания и дальнейшего развития логистических систем (ЛС).

Анализ современной литературы экономической и конкретно логистической направленности [1 – 14] позволяет указать на тот факт, что ученые и практики предлагают различные пути преодоления кризиса и повышения результативности функционирования предприятий. Но, вместе с тем, большинство из них обосновывают необходимость реализации комплексного проекта улучшений, в котором органически должны соединиться современные новые технологии и логистическая стратегия развития организации. Необходимое условие успешной реализации данного проекта – создание ЛС предприятий. Для решения обозначенной задачи первоочередным шагом для специалистов-практиков и ученых является отработка методологической базы проектирования ЛС как для реально функционирующих предприятий, так и для вновь создаваемых.

Анализ публикаций результатов исследований отечественных и зарубежных специалистов в области логистики, в которых освещены рекомендации касательно формирования ЛС на предприятиях, позволяет указать на неполную решенность проблемы. Такой вывод обосновывается тем, что авторы известных публикаций ограничиваются лишь либо описанием требований и ограничений функционирования ЛС, либо обоснованием необходимости их создания, либо общим алгоритмом создания и внедрения последних в практическую деятельность предприятий. При этом зачастую авторы не конкретизируют то обстоятельство, что эти мероприятия могут быть (или должны быть) реализованы либо только для реально функционирующего предприятия, либо только для вновь создаваемого. Если все же принимать во внимание указанные выше рекомендации, то необходимо также заметить, что последние также не учитывают (по крайней мере, это не оговаривается в публикациях) сформировавшуюся экономическую систему предприятия. Это свидетельствует о том, что выделенная проблема требует дальнейших исследований.

Для решения проблемы создания методологической базы проектирования логистических систем для предприятий необходимо решить определенный перечень задач, которые в систематизированном виде представлены на рисунке.



Рис. Схема формализации процесса проектирования логистических систем для предприятий

- 1) выделить два направления проектирования логистических систем:
 - ЛС для реально функционирующих предприятий со сформировавшимися экономическими системами;
 - ЛС для вновь проектируемых предприятий.
- 2) четко прописать принципы и регламент проектирования ЛС для функционирующих и вновь проектируемых предприятий с учетом:
 - а) отраслевой принадлежности;
 - б) ведомственной принадлежности;
 - в) ориентации деятельности на внутренний или внешний рынок;
- 3) выделить фазы проектирования с учетом решения первых двух задач;
- 4) описать этапы проектирования для выделенных фаз;
- 5) разбить каждую фазу проектирования на этапы;
- 6) составить перечень работ и описать их содержание для каждого этапа проектирования;

7) выбрать и описать инструментарий выполнения каждой конкретной работы и назначить непосредственных исполнителей с учетом требуемой квалификации и уровня подготовки.

На завершающей стадии процесса проектирования необходимо выполнить предварительные экономические расчеты на предмет целесообразности выполнения и реализации проекта ЛС.

Обоснование решений, связанных с использованием предложенной методологии, а также с выбором наиболее эффективных видов работ, могут выполняться с различной степенью глубины и детализации. Значение последнего определяется не только исходной информацией и ее достаточностью, которой владеет проектировщик, но и знанием специалистов предприятия (консультантов) инструментария выполнения работ и наличием источников финансирования.

Описанная структура задач, решаемых в процессе проектирования ЛС, не претендует на полную исчерпаемость выделенной научной проблемы. Однако ее рассмотрение может стать определенным базисом в формировании и развитии методико-методологического аппарата проектирования логистических систем предприятий. Более того, описанный перечень задач может быть полезным для исследователей в плане дальнейшего исследования вопросов усовершенствования существующих разрозненных подходов и методик проектирования логистических систем не только для функционирующих предприятий, но и для вновь создаваемых.

Литература

1. Гаджинский, А.М. Логистика: учебник / А.М. Гаджинский. – М.: ИТК «Дашков и К⁰», 2003. – 408 с.
2. Григорьев, М.Н. Логистика : учеб. пособие / М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. – М.: Гардарики, 2006. – 463 с.
3. Дроздов, П.А. Основы логистики: учеб. пособие / А.П. Дроздов. – Минск: Изд-во Гревцова, 2008. – 208 с.
4. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлингова; под ред. В.И. Сергеева. – Полный курс МВА. – М.: Эксмо, 2011. – 944 с.
5. Зборовська, О.М. Морфологічно-семантичний аналіз категорій «Логістична система» / О.М. Зборовська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Вип. 25. – Ч. III. – Т. 3. – Черкаси: ЧДТУ, 2010. – С. 219 – 223.
6. Крикавський, Є. Логістичне управління: підручник / Є. Крикавський. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
7. Крикавський, Є.В. Логістичні системи: навч. посібник / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
8. Логистика: учеб. пособие / под ред. Б.А. Аникина. – М.: ТК «Велби», Проспект, 2005. – 408 с.
9. Миротин, Л.Б. Логистика для предпринимателей: учеб. пособие / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев. – М.: Инфра-М, 2003. – 252 с.
10. Николайчук, В.Е. Теория и практика управления материальными потоками: монография / В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов. – Донецк: КЛ ТИС, 1999. – 413 с.

11. Окландер, М.О. Промислова логістика: навч. посібник / М.О. Окландер, О.П. Хромов. – К.: ЦНЛ, 2004. – 222 с.
12. Організація та проектування логістичних систем: підручник / за ред. проф. М.П. Денисенко, П.Л. Левковця, Л.І. Михайлової. – К.: ЦУЛ, 2010. – 336 с.
13. Посилкіна, О.В. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва: монографія / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, В.Г. Загорій [і ін.]; за заг. ред. проф. О.В. Посилкіної. – Х.: НФаУ, 2011. – 772 с.
14. Черновалов, А.В. Логистика: современный практический опыт / А.В. Черновалов. – Минск: Изд-во Гревцова, 2008. – 296 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ LEAN-ТЕХНОЛОГИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*К.В. Туманов, преподаватель, А.Г. Бутрин, д. э. н., профессор, ФГБОУ ВПО
«ЮУрГУ» (НИУ), г. Челябинск, Российская Федерация*

Хозяйствующие субъекты в сфере материального производства и обращения в настоящее время ставят и решают задачи по поиску наиболее эффективных технологий управления, включающих генерирующий «интегральный оптимум предпринимательского решения». Достижение поставленных целей с точки зрения авторов данной работы требует построение научно обоснованных методик организованных на изучении, критическом анализе и актуализации в отечественной практике зарубежных идеологических подходов, форм и практического инструментария. Таким образом, объективно необходимо развитие логистических подходов в системе информационного обслуживания потоковых процессов в управлении активами предприятия. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить и дополнить систему понятийного аппарата логистики термином «интегральный оптимум предпринимательского решения»;
- рассмотреть базовые подходы концепции LEAN-технологии в деятельности промышленных предприятий;
- определить роль и значение информационных ресурсов в поточных процессах промышленных предприятий;
- выделить перспективы применения инструментов информационной составляющей LEAN-технологии в логистике промышленных предприятий.

Анализ научной литературы показывает, что в современной науке существуют различные подходы к проблеме управления экономическими потоковыми системами, где предложены различные классификационные признаки [4, 6, 7, 8, 9, 10]. Существующие критерии и показатели логистического управления потоковыми процессами промышленного предприятия, а также оценка эффективности логистического управления, построенная на методологии взаимодействующих потоковых процессов, позволили сформулировать общие и частные требования по их оптимизации. Вместе с тем, наличие на предприятиях нематериальных активов в со-

вокупности с реализацией требования по непрерывному повышению коммерческого результата предъявляет, по мнению авторов, требования по обеспечению их оценки и создания объективно измеримых параметров оптимизации. Следуя логике исследования, для разрешения данного вопроса можно признать оправданным введение в систему понятийного аппарата логистики термина «интегральный оптимум предпринимательского решения».

В качестве содержательной составляющей данной экономической дефиниции предлагается рассматривать управленческое решение по оптимизации совокупности параметров потоковых процессов «первого» и «второго уровней», а также достижение оптимального экономического соотношения данных уровней потоковых процессов на различных этапах деятельности предприятия. Построение общей модели, включающей детальное описание предмета и объекта оптимизации, параметры и ограничения, совокупность связей, не является предметом рассмотрения данной работы и будет разрабатываться в дальнейших исследованиях по вопросам повышения эффективности управления логистическими системами на промышленных предприятиях.

Обобщив и дополнив понятийный аппарат логистики термином «интегральный оптимум предпринимательского решения», авторы работы считают необходимым обратиться к изучению и анализу зарубежного опыта концепции LEAN-технологии в деятельности промышленных предприятий. В рамках рассмотрения второго вопроса данной работы следует уделить внимание вектору развития LEAN-технологии, сфокусировав направление изучения на узловых фрагментах перспектив внедрения данного метода управления в логистической системе промышленных предприятий. Принципиальные положения концепции LEAN-технологии получили свое признание в западной практике менеджмента с конца 1980 г.

Суть LEAN-технологии на первом этапе заключалась в творческом соединении следующих основных компонентов: высокого качества, мелких размеров производственных партий, низкого уровня запасов, высококвалифицированного персонала, гибкого оборудования [1, 3]. Основываясь на принципах «здорового подхода» KAIZEN, в практику был запущен механизм процесса изменения парадигм бизнеса, для которого характерен непрерывный процесс улучшений, преследующий исключение по всем видам потерь: перепроизводство, избыточные запасы, лишние этапы обработки, ненужные транспортировки, неэффективное движение персонала, переделки и брак. С точки зрения логистического процесса, основополагающие элементы управления по выделенным видам потерь должны стать: сокращение подготовительно-заключительного времени, уменьшение размеров партий продукции, сокращение основного производственного времени, контроль качества всех процессов, сокращение логистических издержек производства, партнерство с надежными поставщиками, эластичные поточные процессы и «тянущая» информационная система [2].

Обобщая полученную информацию, LEAN-технология следует охарактеризовать как единый методологический инструмент по оптимизации потерь на всех уровнях производственной цепочки. По своему содержанию LEAN-технология реализует безоговорочное требование о наличии в любом процессе приращения добавленной ценности с точки зрения потребителя и исключаящей (оптимизирующей) потери, которые обусловлены действиями, не создающими данную ценность.

Одним из самых важных инструментов построения организации работы в соответствии с рассмотренными ранее принципами является изготовление карты потока создания ценности. Первый этап включает эмпирическую базу текущего состояния и ее анализ, второй этап отражает прогностическую картину улучшений на основе плана действий по устранению потерь и ключевых результатов мероприятий улучшения. В общем виде работа с данными картами заключена в оценке эффективности потока, оцениваемого величиной добавленной ценности продукту (услуге) с точки зрения клиента. Таким образом, применение LEAN-технологии преследует цель создания потока ценности, т.е. коммерческого результата, а, следовательно, отвечает современным требованиям.

В ходе решения третьей задачи авторы данной работы отмечают наличие нового качества информационных потоковых процессов в деятельности промышленных предприятий. Основной тенденцией развития информационных технологий становится интеграция информационной сущности в логистические процессы управления. Для осуществления полноценной производственной деятельности промышленные предприятия оперируют с общепризнанными типами ресурсов: материальными, техническими, человеческими, финансовыми и информационными. Информационный ресурс относительно логистики представляет собой экономическую величину, отражающую набор первичных сведений об экономической составляющей объекта исследования, инструментов восприятия, оценки и переработки данных, информационных стандартов, заключенную в единый информационный процесс. Следовательно, определяя роль и значение информационных ресурсов в поточных процессах промышленных предприятий, их необходимо рассматривать как часть оборотного капитала в процессе приложения к нему различных логистических операций и отнесенного к определенному интервалу времени [5]. Интерпретация данного подхода ко всем видам активов предприятия позволяет дополнить взгляд на логистические информационные системы с позиции содержательного аспекта на информационный поток и представления о нем как части интегрального стоимостного потока.

Основываясь на результатах изучения первых трех вопросов, поставленных в рамках данного исследования, а также для достижения практического решения четвертой задачи предлагается рассмотреть перспективы применения инструментов информационной составляющей LEAN-технологии в логистике промышленных предприятий.

Основа для информационной составляющей практической реализации LEAN-технологии изложена в ряде работ зарубежных исследователей [2, 11], где

обычные ожидания от предприятия преобразованы с учетом представления коммерческого результата как реакции потребителя на рост потребительской полезности товаров и услуг. Воздействуя на такие составляющие бизнеса, как: стоимость, качество, поставка, технология, персонал, безопасность, окружающая среда, LEAN преследует цель роста конкурентоспособности продукции и лояльности потребителей. В основе разработки и внедрения подхода лежит экономико-математическое моделирование логистических потоковых процессов деятельности, направленных на рост эффективности, основанных на сборе данных, классификации, поиске устойчивых закономерностей, прогнозе расчетов, и выбор вариантов на основе применения аппарата адаптивных моделей.

К числу перспективных подходов по оценке и оптимизации параметров потоковых процессов «первого» и «второго уровней» логистической системы, по мнению авторов работы, следует отнести предложенный к разработке экономический показатель «интегральный оптимум предпринимательского решения». Выдвинутые положения данной работы являются базовыми детерминантами для дальнейшего изучения перспектив логистического управления промышленными предприятиями на основе внедрения LEAN-технологии по изучению и оценке активов промышленных предприятий, направленных на повышение эффективности работы промышленных предприятий.

Литература

1. Джеймс П. Вумек. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 473 с.
2. Масааки, Имаи. Гемба кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества / Имаи Масааки. – М.: Альпина Паблишерз, 2005. – 178 с.
3. Как работают японские предприятия: пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 262 с.
4. Бутрин, А.Г. Проектирование и оптимизация бизнес-процессов интегрированных субъектов: монография / А.Г. Бутрин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2011. – 313 с.
5. Каточков, В.М. \ Оптимизация взаимодействия логистических потоков на основе информатизации коммерческой деятельности промышленных предприятий: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 Екатеринбург, 2006 355 с. РГБ ОД, 71:07-8/200.
6. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Д. Логистика: интегрированная цепь поставок: пер. с англ. / Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Д. – 2-е изд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 640 с.
7. Миротин, Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры: учеб. пособие / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 252 с.
8. Семенов А.И. Логистика. Основы теории / А.И. Семенов, В.И. Сергеев. – СПб.: Изд-во «Союз», 2001. – 544 с.
9. Фатхутдинов, Р.А. Организация производства / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 255 с.
10. Уотерс, Д., Логистика. Управление цепью поставок: пер. с англ. / Д. Уотерс. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 503 с.
11. Элияху М. Голдрат. Цель. Процесс непрерывного совершенствования / Элияху М. Голдрат, Джефф Кокс. – Минск: Попурри, 2009. – 496 с.

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КЛАСТЕРЫ – ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Р.В. Федренко, к. э. н., доцент, Е.Н. Чекунина, Самарский государственный
экономический университет, Российская Федерация*

Кластерный подход позволяет преодолеть недостатки отраслевого подхода, обеспечивает конкурентоспособность региона в контексте глобализации экономики, реализуя конкурентные преимущества этого региона. Кластер как устойчивое партнерство взаимосвязанных организаций может иметь потенциал, который превышает сумму потенциалов отдельных составляющих (партнеров). Можно говорить об определенном синергетическом эффекте, так как компании выигрывают, имея возможность обмениваться положительным опытом и снижать затраты, совместно используя одни и те же услуги и поставщиков [1, с. 101].

Цель любой кооперации и интеграции экономических субъектов – снижение стоимости получаемого продукта, что является важным в условиях современной конкуренции как между регионами, так и между государствами. Немалую долю стоимости продукции формируют процессы, связанные с перемещением материального потока между звеньями логистической цепи, т.е. с транспортировкой и сопутствующими операциями. А для России отрасль транспорта является одной из базовых ввиду сложившихся условий: во-первых, Россия – протяженная по площади страна, и, исходя из политических целей и обеспечения национальной целостности и безопасности государства, нам необходима эффективная развитая транспортная инфраструктура, связывающая активный европейский центр и слаборазвитые районы Сибири и Дальнего Востока; во-вторых, выгодное географическое положение России позволяет ей стать равноправным партнером во внешнеэкономических отношениях, участвуя в организации международных транспортных коридоров (Евразийские коридоры, Северный морской путь, панъевропейские коридоры и т.д.), что усилит авторитет страны и пополнит бюджет.

Если рассматривать структуру роста экономики России в 2011 году, то существенный вклад внесла отрасль транспорта и связи, рост которой составил 7%. В 2011 году доля ВВП этой отрасли в денежном выражении составила 4117 млрд рублей, это 7,6% от ВВП страны.

Однако транспортная система России не может обеспечить эффективную интеграцию в европейскую и мировую транспортные системы ввиду своей слабостью развитости как в техническом плане, так и в организационном.

Создание транспортно-логистических кластеров, как и любых других, предусматривает наличие инициативы от муниципальных и государственных органов власти, которая может поспособствовать развитию не отдельных пред-

приятый, а эффективных взаимоотношений между ними. Такое вмешательство координационного характера проявляется в мерах нормативно-правового обеспечения, в инвестиционных, финансово-бюджетных механизмах, в информационной поддержке [1, с. 112].

В Правительстве России кластерная политика рассматривается, как одна из 11 «ключевых инвестиционных инициатив». Развитие транспортно-логистических кластеров нашло отражение в Транспортной стратегии Российской Федерации до 2020 года, в Стратегии развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года, а также заложено как основа в стратегиях развития транспортной инфраструктуры регионов. Динамичность и гибкость кластеров, способность адаптироваться к изменениям внешней среды и рыночной конъюнктуры является их основным преимуществом перед другими формами организации экономических систем.

Однако особенности исторического развития, менталитет людей и другие факторы затрудняют процесс кластеризации России в сфере логистики. К основным таким факторам относятся: низкий уровень культуры взаимоотношений, доверия; отсутствие общего экономического интереса между предприятиями, особенно между взаимосвязанными в рамках технологической производственной цепочки; недостаточный уровень поддержки региональными органами власти предприятий, входящих в кластерную структуру; нестабильные связи между научно-исследовательскими институтами, вузами и производственными предприятиями; низкий уровень развития бизнес-климата и инфраструктурной базы [2, с. 94].

Но, несмотря на трудности, органы власти РФ, в первую очередь, Министерство экономического развития, осознают необходимость развития транспортно-логистических кластеров и увеличивают потоки инвестиций в эту сферу, что является вполне обоснованным. Ведь формирование региональных транспортно-логистических кластеров станет толчком к развитию региональных экономик, способным активизировать деятельность экономических субъектов, привлечь дополнительные грузопотоки и необходимые инвестиции, создать новые рабочие места и обеспечить приток дополнительных трудовых ресурсов из других регионов страны. Все это, в конечном итоге, приведет к увеличению ВВП и ВРП, интеграции транспортной системы РФ в евроазиатскую и мировую в качестве равноправного партнера.

Литература

1. Евтодиева, Т.Е. Характерные особенности организационных форм логистики / Т.Е. Евтодиева. – Самарский гос. экон. университет, 2011.
2. Капустина, Л.М. Кластерообразование в региональной экономике: монография / Л.М. Капустина, И.Г. Меньшенина. – Урал. гос. экон. университет, 2008.

ФАКТОРЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ

П.Г. Швалов, аспирант, Красноярский государственный аграрный университет, Российская Федерация

Агломерации являются ключевыми формами современного расселения в большинстве стран мира, опережая в плане выполнения функций урбанистического развития прежние формы городских образований. В формировании их принимают участие два урбанистических процесса. Первый стимулируется городом-центром, заинтересованным в развитии спутников как средстве решения своих проблем (вынос части производств, создание объектов транспортной и коммунально-хозяйственной инфраструктуры, развитие рекреационных баз и т.д.). Второй осуществляется усилиями внешних субъектов – министерствами, фирмами, промышленно-финансовыми группами, стремящимися использовать для размещения подведомственных им объектов благоприятные условия окружающей город-центр территории. Функционирование городских агломераций предполагает выполнение 4-х основных функций: экономической, экологической, социальной и инфраструктурной.

В числе прочих реализация инфраструктурной функции является обязательным условием формирования городской агломерации, поскольку инфраструктура является неотъемлемой частью производительных сил общества, обеспечивающей функционирование связанного с ней комплекса объектов и подсистем [1]. Возникновение инфраструктуры является результатом развития производительных сил общества, а ее содержание определяется внутренним экономическим единством входящих и нее отраслей и определенным функциональным назначением [2].

Традиционно, инфраструктуру было принято подразделять на две группы: экономическую (производственную) и социальную. Под экономической инфраструктурой понимается совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих производство и хозяйство в целом, создающих для них как бы общий фундамент, опору. В рамках рассмотрения городских систем, к ней могут быть отнесены сооружения транспорта и связи, складское хозяйство, коммунальное хозяйство и т.п. Круг отраслей, относимых к экономической инфраструктуре, определяется по-разному в разных странах. Их общее назначение – упрощать и делать более эффективными потоки товаров и услуг между продавцами и покупателями [3].

Под социальной инфраструктурой понимают совокупность отраслей, подотраслей экономики и видов деятельности, функциональное назначение которых выражается в производстве и реализации услуг и духовных благ для населения [4]. Иными словами, это такая совокупность отраслей и подсистем, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность населения. Она объективно выступает не только фактором развития города, но и формой самого существования общества, его гармоничного развития. Хотя отрасли социальной инфраструктуры не

участвуют непосредственно в создании конечной продукции, но они обеспечивают предпосылки для нормального развития производственного процесса. Инфраструктура – это одновременно и комплекс условий, обеспечивающих благоприятное развитие тех или иных процессов, и совокупность связанных между собой институтов, необходимых для нормального протекания этих процессов, а также комплекс соответствующих объектов. Такое ее понимание позволяет трактовать ее как относительно самостоятельный элемент материально-вещественной основы общественного развития, обладающий специфическими особенностями формирования и функционирования в обществе [2].

Учитывая современные особенности урбанистического развития, можно обнаружить тесную взаимосвязь между объектами социальной и экономической инфраструктуры, системный и комплексный характер их формирования и развития. В связи с этим, более оправданным на данный момент является их рассмотрение в комплексе логистической инфраструктуры, выступающей в общественном воспроизводстве в качестве совокупности социально-экономических систем и процессов, обеспечивающих общие условия экономического и социального развития.

Логистическая инфраструктура – это интегрированная система социально-экономических объектов, обеспечивающих функционирование разноуровневых логистических систем в целях повышения эффективности трансформации материальных и сопутствующих им потоков. Ее элементы представляют своего рода промежуточные звенья в общем воспроизводственном процессе. Чем выше уровень развития инфраструктуры, тем быстрее и охотнее в город приходят инвестиции, прибывает рабочая сила, ускоряется экономическое развитие, улучшается жизнь и самочувствие людей. И наоборот, чем ниже уровень развития инфраструктуры, тем медленнее или с большими издержками развивается производство, тем тяжелее жизнь людей. Надо отметить, что логистическая инфраструктура применительно к городским системам носит более расширенный характер, чем на микроуровне, тесно пересекаясь с социально-экономической городской инфраструктурой. В рамках логистической инфраструктуры урбанистических систем могут быть выделены следующие составные части: производственно-хозяйственная инфраструктура (транспорт, связь, энергетическое и коммунальное хозяйство); транспортно-складская инфраструктура (дороги, вокзалы, порты, терминалы, склады, и т.п.); организационно-институциональная инфраструктура (торговые, юридические, аудиторские, консалтинговые фирмы, рекламные агентства, бизнес инкубаторы, бизнес центры, технопарки и т.п.); социальная инфраструктура (учреждения образования, здравоохранения, культуры, рекреации и спорта); финансовая инфраструктура (банки, страховые и инвестиционные компании, пенсионные фонды и пр.); информационная инфраструктура (информационные сети; системы связи, телекоммуникаций; справочные системы и пр.) [5].

Попытки комплексно оценить развитие городской инфраструктуры предпринимались многими учеными, вследствие чего единой точки зрения по этому вопросу не существует. В основу данной работы положены принципы системного подхода, предполагающего комплексное развитие всех структур и подсистем

территории, а также функционального подхода, предполагающего оценивать эффективность развития городских агломераций с точки зрения успешности выполнения ее 4-х основных функций: социальной, экономической, экологической и инфраструктурной [6, 7].

Базой для предлагаемой системы сбалансированных показателей эффективности развития логистической инфраструктуры города является методика, разработанная в Минэкономразвития РФ и апробированная путем оценки экономического рейтинга субъектов РФ в 1998 – 2002 гг. [2] Признавая достоинства данной методики оценки, следует отметить ряд существенных недостатков, не позволяющих дать максимально полную оценку уровня социально-экономического развития исходя из принципов логистики. Здесь в недостаточной мере производится учет показателей развития как транспортной, так и складской и информационной инфраструктуры. Помимо упомянутой плотности автодорожной сети, стоит включить в систему показателей пассажирооборот и эксплуатационную длину маршрутов общественного транспорта (с разделением по его видам). С экономической точки зрения, показателем эффективности функционирования логистической инфраструктуры может служить грузооборот, а также обеспеченность складскими и офисными площадями на душу населения. Кроме того, стоит включить в систему показатели, оценивающие масштабы развития информационных сетей последнего поколения и уровень внедрения информационных систем в бизнесе и социальной сфере. Наконец, стоит включить сюда и среднюю продолжительность жизни населения, являющуюся, по сути, интегральным показателем качества жизни населения и, в том числе, развития инфраструктуры.

В итоге можно предложить следующую систему сбалансированных показателей эффективности развития логистической инфраструктуры городской агломерации:

- валовой региональный продукт, млн руб.;
- объем инвестиций в основной капитал на душу населения, млн руб.;
- объем внешнеторгового оборота на душу населения, млн руб.;
- доля среднесписочной численности работников, занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности работников, занятых на предприятиях и организациях, %;
- основные фонды отраслей экономики (по остаточной балансовой стоимости в среднегодовом исчислении полной балансовой стоимости с учетом степени удорожания капитальных затрат) на душу населения, млн руб.;
- коэффициент плотности автомобильных дорог, км. на 1000 кв. км территории;
- обеспеченность качественными складскими площадями, кв. м на душу;
- обеспеченность качественными офисными площадями, кв. м на душу;
- обеспеченность доступа к информационным сетям и системам, %;
- грузооборот, млн тонн-км.
- уровень зарегистрированной безработицы;
- соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума;

- суммарный оборот розничной торговли, общественного питания и платных услуг в расчете (с учетом паритета покупательной способности) на душу населения;
- выпуск специалистов высшими и государственными средними учебными заведениями, чел. на 10 тыс. чел. населения;
- пассажирооборот, млн пасс.-км;
- эксплуатационная длина путей сообщения пассажирского транспорта общего пользования, км;

Таким образом, предлагаемая система показателей позволит качественно оценить уровень логистического развития инфраструктуры рассматриваемых городских агломераций во всем комплексе социального и экономического развития территории, что способно послужить основой для их дальнейшего инфраструктурного развития, и в целом, послужить основой для дальнейшего развития городских и сельских поселений.

Литература

1. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
2. Кочетов, А.Н. Современный взгляд на роль инфраструктуры в социальном развитии общества / А.Н. Кочетов, Д.А. Харитонов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.seun.ru/oldssea/Win/Journal/j2000_2r/Socio/kochet.htm. – Поволжский гуманитарный журнал, 2001, № 1.
3. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
4. Шарипов, А.Ю. Социальная инфраструктура / А.Ю. Шарипов. – Новосибирск, 2002.
5. Казарин, В.Н. Стратегия развития социально-экономической инфраструктуры северного города / В.Н. Казарин // Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации.
6. Сергеев, В.И. Формирование макрологистических систем / В.И. Сергеев, П.А. Эльяшевич. – СПб.: Об-во «Знание», 1997. – 166 с.
7. Смехов, А.А. Основы транспортной логистики / А.А. Смехов. – М.: Транспорт, 1995. – 197 с.

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА В БЕЛАРУСИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ДВАДЦАТЬ ЧЕТЫРЕ»

В.А. Швед, директор, ООО «Двадцать четыре», г. Минск, Республика Беларусь

ООО «Двадцать четыре» является одним из первых в стране логистических операторов уровня 3PL, предлагающих клиенту весь комплекс посреднических услуг в логистике: разработка логистических схем индивидуально для каждого клиента; доставка товаров «от двери до двери»; перегрузка и обработка товаров (упаковка, маркировка, стикеровка, формирование комплектов и т.д.); подготовка сопроводительной документации; складирование; информационные и консалтинговые услуги; предоставление информации о статусе заказа и местонахождении груза в режиме реального времени. Таким образом, логистический

центр «Двадцать четыре» предлагает готовые комплексные решения 3PL-оператора для планирования и управления процессами предприятия в области складской, транспортной и информационной логистики.

Центр имеет автоматизированный складской комплекс класса А+ европейского стандарта площадью более 20 000 м² с высокой пропускной способностью (46 промышленных ворот). В том числе введен в эксплуатацию уникальный холодильный склад площадью 4 446 м² с регулируемым температурным режимом от -18 до +13 °С. Все складские операции происходят с использованием автоматизированной системы управления складом WMS, которая обеспечивает полный документооборот, идентификацию местоположения товара на складе и в настоящее время является неотъемлемой частью любого современного складского комплекса. Программное обеспечение рассчитано на использование мобильных терминалов со считывающими устройствами штрих-кодов, работающих в беспроводной сети WiFi.

Кроме того, центр оборудован стеллажной системой компании MECALUX, соответствующей европейским стандартам и международным нормативным требованиям ISO 9001; ISO 14001; TÜV. Складское оборудование – от ведущего поставщика погрузочно-разгрузочной техники премиум класса STILL GmbH (Германия). Доставка товара осуществляется собственным автотранспортом по всей территории Республики Беларусь более чем 100 заказчикам.

Транспортный парк логистического центра «Двадцать четыре» насчитывает 29 автомобилей MAN 2010 г.в. (9 автомобилей MAN TGL 39 м³ тоннаж 5 т и 20 автомобилей MAN TGM 43 м³ тоннаж 10 т). В перспективе планируется организация грузоперевозок и железнодорожным транспортом.

Географическое положение логистического центра является конкурентным преимуществом: удобные подъездные пути – 9 км от МКАД по трассе М6 Минск-Гродно – упрощают организацию доставки товаров на склад «Двадцать четыре» собственным транспортом заказчика. Внедренные высокотехнологичные системы управления процессами: WMS, ERP и Online информирование о местонахождении заказов клиентов. Кроме того, предприятие оборудовано современными системами пожаротушения, видеонаблюдения и охранной сигнализации, что гарантирует клиентам безопасность хранения товаров.

Беларусь – страна, само географическое расположение которой обязывает создавать современные логистические системы. ООО «Двадцать четыре» активно участвует в процессах развития логистики в стране. Организация включена в республиканскую Программу развития логистической деятельности до 2015 года, что позволяет позиционировать себя на рынке как логистический центр, а также пользоваться этим статусом на законодательном уровне. Логистический центр является членом Ассоциации Международных Экспедиторов и Логистики «БАМЭ». При участии логистического центра «Двадцать четыре» активно ведется разработка нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность логистических центров, в том числе в части документооборота и определения стандартов для транспортно-логистических центров.

ООО «Двадцать четыре» активно разрабатывает стратегические планы развития. Уже создан отдел логистического консалтинга, задачами которого бу-

дут, в том числе, и организация логистических служб для клиентов, и бизнес-планирование развития логистических предприятий, а также подбор и обучение специалистов служб логистики.

Известно, что консалтинг (англ. consulting, буквально – консультирование) – это деятельность фирм по оказанию консультационных услуг предприятиям, организациям, физическим лицам по широкому кругу вопросов экономики и права [1]. Через анализ, оценку, исследование, прогнозирование развития организации выполняется основная задача этой деятельности – помощь заинтересованным лицам в достижении, стратегическом планировании и оптимизации заявленных целей.

Логистический консалтинг – это комплекс взаимосвязанных процедур по диагностике, разработке и внедрению организационных, технологических и информационных мероприятий по оптимизации логистических бизнес-процессов [2]. Оптимизация логистических бизнес-процессов заключается в проведении анализа системы логистики предприятия «как есть», описании логистических процессов, разработке регламентов (рабочих инструкций, положений, памяток) и разработке модели логистических процессов «как надо».

Логистический консалтинг – это вид управленческого консалтинга, целью которого является повышение эффективности компаний, организаций. Логистический консалтинг может рассматриваться как: вид деятельности, то есть процесс оптимизации материальных, информационных и финансовых потоков организации; искусство, поскольку требует от консультантов определенных навыков, опыта, личных способностей и таланта. Таким образом, логистический консалтинг призван оптимизировать функциональные области логистики – снабжение, производство, распределение, а также логистические функции: транспортировку, складирование и грузопереработку, управление запасами, логистический сервис, управление финансовыми потоками, управление информационными потоками. Оптимизация может проводиться фрагментарно – например, технологическое проектирование складской системы, либо комплексно – формирование концепции логистики компании и стратегии ее развития с оптимизацией соответствующих бизнес-процессов.

Кроме того, логистический центр «Двадцать четыре» создал собственный учебный центр, в котором сотрудники организации, а также партнеров и клиентов будут обучаться актуальным вопросам логистики, менеджмента и маркетинга, получат возможность решать конкретные задачи из своей практической работы в процессе обучения. Все конструктивные разработки, полученные в ходе таких тренингов, будут внедряться в деятельность логистического центра. В перспективе услуги по подготовке специалистов в области логистики станут одним из продвигаемых продуктов.

Литература

1. Российский энциклопедический словарь.
2. Официальный сайт «РК. Логистик Группа компаний»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rk-proekt.ru>. – Дата доступа: 2012.

Секция 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФОРМ РАЗВИТИЯ И ФАКТОРОВ РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ

Аль-Робай Ааливи С. Карар, аспирант, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Стремительное развитие информационных технологий, приобретающее особую актуальность при выходе компаний на мировые рынки, стало главной тенденцией последних десятилетий. Причем данное явление характерно не только для производственных, но и для сервисных предприятий. Особый интерес представляет рынок гостиничных услуг, для продвижения которых мировыми «игроками» уже успешно используется инновационный маркетинг.

Инновационный маркетинг гостиничных услуг ставит перед собой основными целями привлечение в гостиницу максимального количества гостей, обеспечение их безопасности и комфорта, достижение уровня обслуживания посетителей, способного удовлетворить их растущие потребности, завоевать лояльность и возвратность, а также оптимизацию деятельности по управлению гостиницей.

Инновации в сфере гостиничных услуг, как показывает международная практика, влекут за собой изменения в одном или одновременно в нескольких из следующих направлений:

1. Концепция гостиничной услуги. Инновация заключается в создании нового способа удовлетворения потребностей посетителя гостиницы, в том числе посредством вариации существующих компонентов гостиничной услуги. Данный путь избрала гостиничная сеть Starwood Luxury Collection, которая предоставляет своим постояльцам инновационную гостиничную услугу – путешествие налегке. Все чемоданы забираются в стране отправления представителем Luggage Forward, компанией, осуществляющей перевозки грузов по всему миру, и доставляются непосредственно в гостиничный номер. По желанию гостя к его приезду горничная отеля разберет багаж и развесит вещи в номере. На обратном пути все указанные процедуры можно повторить [1].

2. Технологические элементы системы предоставления гостиничной услуги. Внедрение новых технологий, в первую очередь информационных, обеспечивает более совершенные способы предоставления и потребления гостиничных услуг. Современный гостиничный рынок отличается разнообразием

технологических инноваций. Среди них ставшее привычным и незаменимым использование электронной системы бронирования, интегрированной с гостиничными системами управления, и мультимедийных технологий, в их числе популярные видеоролики, виртуально демонстрирующие потенциальным гостям все подразделения гостиничного комплекса и ассортимент предоставляемых услуг. К основным технологическим новшествам относятся: бесконтактная система заселения и выписки гостя [2, с. 20]; «электронные консьержи» в отелях Sheraton и Renaissance [3]; замки в пентхаусе с технологией сканирования радужной оболочки глаз гостиниц сети Kimpton и отпечатков пальцев The SoHo Loft Hotel [4]; возможность проведения видеоконференций в гостиничной сети Marriott в режиме реального времени [5]; новый тип гостиничных телефонных аппаратов, на экран которого выводится информация о сервисах отеля, предлагаемых экскурсионных маршрутах, с помощью которого может быть сделан заказ в гостиничном ресторане или получен доступ в Интернет [2, с. 21 – 22].

Повсеместно гостиницы оснащаются многочисленными элементами «умного дома»: многоканальными таймерами, способными включать и выключать приборы в заданное время; электрическими приводами с контроллером для штор и жалюзи; датчиками движения и освещенности; ламповыми модулями, позволяющими управлять любой лампой в отеле; универсальными пультами для дистанционного управления бытовой техникой и освещением [6].

Являются неизменно актуальным техническим трендом «зеленые» (экологические) технологии. Так, система TimeLox 2300 EMI при выходе гостя автоматически отключает освещение и электроприборы, оставленные включенными, выбирает оптимальную схему кондиционирования [2, с. 22]. Главный тренд инноваций рассматриваемого направления – удешевление и, соответственно, финансовая доступность для небольших гостиниц – благоприятен для улучшения сервиса в отелях и развития гостиничного бизнеса в целом.

3. Процессный подход. Во-первых, в процессе создания инновации новые способы взаимодействия с потребителями услуг предполагают изменение его роли, который выступает уже как источник инновационных идей. Значительным потенциалом в данном направлении обладает маркетинг гостиничных услуг в социальных сетях, пользующийся в современном мире все большей популярностью. Возможность продвижения товаров в социальных сетях имеет определенные преимущества. В первую очередь, это охват широкой аудитории, низкие издержки, быстрота распространения информации. Во-вторых, инициируется «сопроизводство» перспективных инновационных услуг посредством участия в совместной разработке широкого круга деловых партнеров, бизнес-сообществ. Примером такого сотрудничества может являться совместный инновационный продукт компаний Gerloff и Ideal Standart, позволяющий управлять температурой, потоком воды, ароматами, светом и звуком в номере гостя с единого пульта [2, с. 21].

4. Способы получения дохода. Увеличение количества участников, задействованных в предоставлении услуги, требует формирования новых схем распределения издержек и выгод. Например, благодаря использованию экранов, встроенных в столы в ресторане отеля, предназначенных для просмотра меню, оформления заказа, использования в качестве телевизора, возможно размещение на них информации о дополнительных услугах отеля, а также рекламы близлежащих предприятий, что приносит гостиничному комплексу дополнительные денежные средства.

5. Кадровые элементы предоставления гостиничных услуг. Внедрение инноваций требует расширения компетенций персонала гостиницы, выстраивания управленческих схем поощрения сотрудников, обновления организационной структуры. Данный элемент может являться автономной инновацией либо выступить важным дополнением инноваций, осуществляемых по иным направлениям. Примером использования данного инновационного направления может служить отель Mandarin Oriental в Мюнхене, который с помощью штатного эксперта-искусствоведа предоставляет постояльцам особую услугу – персональные арт-туры, сопровождение в посещении музеев, художественных галерей [7].

Конкурентным преимуществом обладают только те гостиницы, которые осуществляют параллельное продвижение нескольких факторов инновационного маркетинга гостиничных услуг. В случае существенных изменений одновременно в нескольких направлениях образуется инновационная бизнес-модель.

Очевидно, что инновации в гостиничном бизнесе успешны только при условии повышения их эффективности с помощью таких факторов, как отслеживание потребностей посетителей и технологических возможностей для их удовлетворения; умение комбинировать компоненты гостиничных услуг; адаптация к динамичной гостиничной среде.

К сожалению, использование инновационного маркетинга белорусскими гостиничными предприятиями единично. Основными преградами внедрения инноваций являются недостаточная конкуренция на развивающемся рынке гостиничных услуг, высокие затраты на создание инноваций, отсутствие видения доходов от использования инновационных решений в долгосрочной перспективе и связанное с ним отсутствие мотивации для применения инноваций.

Однако заданный вектор развития инновационного маркетинга продолжает увеличиваться. Адаптация инновационных решений, успешно апробированных на международном рынке гостиничных услуг, может выступить доминирующим условием повышения конкурентоспособности формирующейся национальной гостиничной сети и составляющей динамичного роста национальной инновационной системы.

Литература

1. В отели Starwood Luxury Collection можно ездить без багажа // Новости туризма [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.travel.ru/news/2008/06/21/124445.html>. – Дата доступа: 10.06.2012.
2. Гришкова, Т. Развитие бюджет продолжаться / Т. Гришкова // Гостиничное дело. – 2011. – № 12/2011. – С. 20 – 23.
3. Электронные терминалы заменили консьержей в отелях Renaissance // Новости туризма [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.travel.ru/news/2011/01/21/186793.html>. – Дата доступа: 10.06.2012.
4. Как открыть дверь номера отеля в один миг // Статья [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.prohotel.ru/articles-17520/0/> – Дата доступа: 10.06.2012.
5. Инновации в гостиничном сервисе // Новости. Новые услуги [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://next-stop.ru/novyie-uslugi/1846-innovacii-v-gostinichnom-servise.html>. – Дата доступа: 10.06.2012.
6. Коновалов, В. Интеллектуализация гостиниц – снижаем затраты / В. Коновалов // Гостиничное дело. – 2011. – № 12/2011. – С. 24 – 29.
7. Инновации в гостиничном сервисе // Статья [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.strategplann.ru/estatiw/innovatsii-v-gostinichnom-servise.html>. – Дата доступа: 10.06.2012.

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ТОРГОВЛИ КВОТАМИ НА ВЫБРОСЫ

В.В. Альханакта, к. э. н., доцент, Белорусский государственный университет; А.В. Медюта, юрисконсульт, м. н. с., Республиканское научно-исследовательское унитарное предприятие «Бел НИЦ “Экология”», г. Минск, Республика Беларусь

Республика Беларусь является страной-участницей Киотского протокола и создает соответствующую нормативно-правовую базу для участия в системе торговли углеродными квотами, намереваясь получать от нее определенные выгоды. В связи с этим необходимо проанализировать преимущества и ограничения системы торговли квотами на выбросы загрязняющих веществ.

Торговля разрешениями на загрязнение окружающей среды была впервые введена в США в 1975 году после появления новых нормативов качества окружающей среды. Поскольку рыночно-капиталистическая система не обеспечивала одновременное достижение двух целей – экономического роста и приемлемого уровня качества окружающей среды – возникла необходимость использования таких инструментов регулирования, которые бы позволили их достигнуть. Было предложено ввести торговлю квотами на выбросы и тем самым реализовать рыночный подход в охране окружающей среды.

Теоретические преимущества торговли квотами на выбросы заключаются в следующем:

Во-первых, при условии научно обоснованной оценки ассимиляционного потенциала окружающей среды и надежного мониторинга на уровне хозяйствующего субъекта гарантируется достижение целевого уровня качества окружающей среды, что позволяет государству решить задачи в сфере экологической политики.

Во-вторых, в условиях инфляции рыночный механизм сам отрегулирует цену квоты (в отличие от экологического налога, ставку которого необходимо корректировать, что требует длительной административной процедуры).

В-третьих, обеспечивается сокращение природоохранных издержек во времени. Путем обеспечения соответствующих стимулов предприятиям-эмитентам дается возможность постепенно и с более низкими издержками адаптироваться к более строгим экологическим нормативам.

Для того чтобы ряд этих теоретических преимуществ реализовался, необходимо формирование соответствующей институциональной среды и нормативно-правовой базы, решение ряда дискуссионных вопросов.

Необходимость совершенной системы экологического мониторинга на уровне хозяйствующего субъекта. Для того чтобы торговать единицами сокращенных выбросов, нужно знать, а реально ли достигнуты эти сокращения предприятиями? Здесь оптимальным решением мог бы стать автоматический мониторинг выбросов в режиме он-лайн, но это весьма дорогостоящее мероприятие. Субоптимальным решением является верификация выбросов сертифицированными компаниями.

Оценка ассимиляционного потенциала. Базовое условие, лежащее в основе торговли квотами на выбросы, состоит в том, что имеется некоторый ассимиляционный потенциал окружающей среды, и рынок может гарантировать эффективное распределение права пользования им предприятиями-эмитентами. Некоторые ученые утверждают, что торговля разрешениями на загрязнение основана на «слепой вере» в способность науки и регулирующих органов адекватно оценить ассимиляционный потенциал окружающей среды и определить нормативы качества окружающей среды. Это связано с тем, что растения, животные и экосистемы взаимодействуют с химическими веществами настолько сложно, что условие о наличии ассимиляционного потенциала и безопасного уровня загрязнения может иметь мало связи с реальностью.

С проблемой оценки ассимиляционного потенциала тесно связана *проблема определения базового уровня выбросов загрязняющих веществ*. При определении базового уровня следует учитывать два аспекта:

- он не может превышать предельный (безопасный) для окружающей среды уровень выбросов;
- он должен быть установлен таким образом, чтобы у предприятий появилась возможность для торговли квотами на выбросы.

Эффект рыночной власти или стратегическое манипулирование ценами. После фазы распределения, предприятия вступают в фазу торговли, где цена квоты на выбросы определяется по закону спроса и предложения. Однако с помощью различных финансовых спекуляций цена квоты может быть существенно занижена или завышена в интересах заинтересованных лиц (промышленных лобби), оплатившими услуги маклеров. В результате участники системы с большим количеством дешевых квот могут: а) влиять на предложение квот и их цену; б) увеличивать объем производства (и выбросов), поскольку приобретенные дешевые разрешения не стимулируют их к инновациям и внедрению экологически чистых технологий. Так присваивается дефицитная экологическая рента.

Спекуляции на рынке углеродных деривативов. С большой долей вероятности может быть создан параллельно функционирующий рынок углеродных деривативов – спекулятивных производных финансовых инструментов, которые помогали бы клиентским компаниям хеджировать свои ценовые риски в долгосрочной перспективе. Использование углеродных деривативов во внебиржевом обороте приведет к тому, что спекулянты быстро положат конец контролю над ценами на выбросы и их участие в этом процессе закончится надуванием таких же пузырей и их лопаньем, которые наблюдались на сырьевых рынках. Финансовые менеджеры всегда найдут способы манипулировать углеродными рынками, и вся торговля разрешениями на выбросы может быть превращена в игру.

Неопределенность будущей цены разрешения (ценовой «провал» рынка), являющаяся также следствием неопределенности природоохранных затрат многих предприятий-участников, а также временного лага между принятием природоохранного решения (инвестированием) и началом работы рынка квот на выбросы.

Неизученность вопроса об эффектах торговли квотами на выбросы с действующим административным регулированием, экологическим налогообложением и субсидированием. Диспропорции, возникающие в экономике в результате введения налогов, субсидий, мер административно-контрольного регулирования влияют на эффективность рыночного распределения ресурсов. Во избежание потерь общественного благосостояния необходимо, чтобы искажающий эффект различных инструментов экологической политики был минимальным. Для этого необходимо проводить экономико-математическое моделирование в контексте общего равновесия. В Беларуси такое моделирование не проводилось, выигрыши и потери общественного благосостояния не рассчитывались.

Образование областей с крайне неблагоприятной экологической ситуацией. Предполагается, что выбросы парниковых газов от разных источников как бы попадают в «общий котел», равномерно перемешиваются и в результате практически не имеет значения, в каком месте они были сокращены, а в каком увеличены на ту же величину. Контролируется лишь *уровень суммарных выбросов*. Следует обратить внимание, что все же некоторые регионы будут страдать больше

других, т.е. образуются «горячие точки». В этом случае требуется моделирование рассеивания выбросов, а также введения ограничительных мер для защиты окружающей среды на местном уровне, что приведет к усложнению системы торговли. Возможным решением проблемы «горячих точек» является установление более строгих нормативов допустимой антропогенной нагрузки на окружающую среду.

Обеспечение временной равноценности разрешений. В экономической литературе отмечается, что для эффективного функционирования рынка квот на выбросы должна быть обеспечена полная временная равноценность квот на выбросы, то есть должны допускаться схемы «заимствования» и «накопления». Схема «накопления» позволяет предприятию-эмитенту использовать квоты не в год их генерации, а в более поздний период. В схеме «заимствования» предприятие в случае необходимости использует квоты в период, предшествующий очередному периоду выполнения обязательств по сокращению выбросов загрязняющих веществ. Однако использование указанных схем вызывает много вопросов. Во-первых, схемы «накопления» и «заимствования» способствуют образованию «горячих точек», поскольку ведут к повышению концентрации суммарных выбросов в некоторый период времени. Во-вторых, схема «заимствования» вряд ли может быть эффективной, поскольку неясно, сможет ли предприятие в будущем выполнить более строгие обязательства по сокращению выбросов. Данная проблема является особенно острой в контексте международной торговли квотами на выбросы парниковых газов, поскольку призвать к ответственности другое государство намного сложнее. Единственный способ, при котором рынок квот будет способствовать сокращению суммарных выбросов со временем – это установление все более строгих экологических нормативов.

Согласование интересов между заинтересованными сторонами:

- представители бизнеса и государственные органы стран, где применяется торговля квотами на выбросы, заинтересовались рыночным инструментом экологической политики, поскольку он является менее строгим и менее дорогостоящим, чем административно-контрольный, а также не препятствует экономическому росту;

- данный инструмент экологической политики может дать большую власть принятия решений о качестве окружающей среды тем, кто принимает решения о производстве, а именно крупному капиталу. В реальной жизни именно крупные предприятия и корпорации, а не экологические организации и граждане осуществляют выбор, от которого зависит качество окружающей среды;

- экологические организации, заинтересованные в улучшении качества окружающей среды, обычно оказывают давление на политиков. Политики, понимающие, что невозможно одновременно учесть интересы промышленности по увеличению производства (и, соответственно, выбросов) и экологических организаций, а также не желающие терять часть электората, предпочитают переместить бремя принятия решений из сферы политики в сферу экономических тран-

сакций. В свою очередь это способствуют сохранению свободной рыночной системы в трактовке неоклассической экономической теории;

Правовые вопросы торговли квотами на выбросы парниковых газов. Республика Беларусь 10 апреля 2000 года ратифицировала Рамочную Конвенцию ООН об изменении климата, а 12 августа 2005 года – присоединилась к Киотскому протоколу, который направлен на ограничение выбросов в атмосферу парниковых газов с целью снижения последствий изменения климата. На сегодняшний день в нашей стране разработана достаточно обширная нормативно-правовая база, регулирующая вопросы выбросов парниковых газов. Кроме того, в 2010 году был разработан проект Закона «Об охране климата» и направлен на рассмотрение в первом чтении в Совет Министров Республики Беларусь. В указанном законопроекте содержатся такие понятия как: «оборотная квота выбросов парниковых газов», «единица абсорбции парниковых газов», «единица установленного количества выбросов парниковых газов», «сертификат на сокращение выбросов парниковых газов и (или) увеличение уровня абсорбции парниковых газов поглотителями парниковых газов», «углеродные единицы». При этом, следует отметить, законопроектом «Об охране климата» не прописан экономический механизм торговли квотами на выбросы парниковых газов. В нем лишь поверхностно затрагиваются некоторые параметры, необходимые для создания национального рынка торговли квотами парниковых газов.

Поскольку к настоящему моменту не создана необходимая правовая и институциональная база для торговли квотами на выбросы парниковых газов, то выход Республики Беларусь на международный рынок квот может оказаться достаточно рискованным.

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА (НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ) – ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.Ф. Байнев, д. э. н., профессор, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Переход к инновационной экономике немислим без массированного внедрения и повсеместного использования современных, передовых средств производства. Поэтому именно промышленность, индустрия, производящая и поставляющая во все прочие отрасли и сферы жизнедеятельности современного общества прогрессивные средства и предметы труда, является подлинным «катализатором» инноваций и «локомотивом» инновационного развития в целом. Вряд ли нужно доказывать, что без собственного производства наукоемких, высокотехнологичных материалов, оборудования, транспортных средств, вооружений, бытовой техники и прочих видов промышленной продукции можно вести речь о «бананово-сырьевой», но никак не об инновационной экономике. В связи с этим

сегодня, после 20 лет беспрецедентного для условий мирного времени рыночного разгрома промышленного комплекса – деиндустриализации стран бывшего СССР, отечественные и зарубежные ученые остро ставят вопрос о новой индустриальной политике [1, 2, 3, 4].

Индустриализация как процесс оснащения лидирующих стран техникой и технологиями, относящимися к высшим технологическим укладам, есть непрерывный, состоящий из ряда последовательных стадий процесс. Первая фаза индустриализации, связанная с электрификацией и механизацией национальной экономики, успешно пройдена технологически развитыми странами, включая страны бывшего СССР, во второй половине прошлого столетия. Несмотря на риторику о постиндустриальном обществе, внимание ведущих экономик мира к своему индустриальному развитию ничуть не ослабевает. Об этом, например, красноречиво свидетельствует тот статистический факт, что на фоне десятикратного роста цен на нефть стоимость электроэнергии для промышленности США в период с 1960 по 2008 годы выросла всего лишь с 5,8 до 6,2 цента за 1 киловатт-час [1, с. 163].

Сегодня, на рубеже веков, лидеры мировой экономики уверенно вступают в очередную стадию индустриального развития, именуемую в научных кругах неоиндустриализацией, которая связана с компьютеризацией и автоматизацией производственной и бытовой сферы, а также с быстрой интеграцией и концентрацией производств и капиталов под контролем крупных и сверхкрупных транснациональных корпораций (ТНК) (табл. 1).

Таблица 1

Долгосрочная тенденция роста концентрации капитала и прибыли под контролем корпораций США (1970 – 2005 гг.)

Год	Всего, %	Размер компании (величина ее капитала)						
		менее 10 млн долл.	от 10 до 25 млн долл.	от 25 до 50 млн долл.	от 50 до 100 млн долл.	от 100 до 250 млн долл.	от 250 млн долл. до 1 млрд долл.	1 млрд долл. и выше
<i>Совокупный капитал, %</i>								
1970	100	11,95	3,54	3,48	4,49	8,26	19,45	48,82
1980	100	9,15	3,15	2,52	3,03	5,44	13,00	63,72
1990	100	5,42	2,83	2,13	2,76	4,71	10,93	71,21
2000	100	3,54	1,76	1,49	1,87	3,09	8,03	80,23
2005	100	2,90	1,47	1,20	1,54	2,44	7,24	83,21
<i>Совокупная прибыль, %</i>								
1970	100	9,84	2,84	2,93	3,85	8,10	20,52	51,91
1980	100	8,41	2,42	2,06	2,68	4,90	12,42	67,11
1990	100	7,74	4,69	2,51	2,42	3,20	6,46	72,99
2000	100	6,02	2,48	1,24	1,00	1,27	5,49	82,50
2005	100	4,29	1,59	0,98	0,97	1,99	4,12	86,06

Источник: [4, с. 20].

Иными словами, современная фаза индустриального развития подразумевает решительный отказ от доминировавшей на протяжении столетий и ныне безнадежно устаревшей конкурентно-рыночной доктрины в пользу принципиально иной, интеграционной системы экономических знаний и практики. Это выражается не только в стремительном росте концентрации капиталов и прибыли под контролем крупных ТНК (см. табл. 1), но и в выявленной специалистами МВФ долгосрочной тенденции усиления экономической роли государства как системно интегрирующего экономику и общество института (табл. 2). Об этом же, кстати говоря, свидетельствует и быстрый рост влияния мощных межгосударственных интеграционных группировок – G7, ЕС, ОЭСР, НАТО и т.д.

Таблица 2

Долгосрочная тенденция усиления экономической роли государства
в наиболее развитых странах мира в период 1870 – 1996 гг.

Страны	1870 г.	1913 г.	1920 г.	1937 г.	1960 г.	1980 г.	1990 г.	1996 г.
<i>Страны 1-й группы</i>	<i>Общие государственные расходы, % ВВП</i>							
Австралия	18,3	16,5	19,3	14,8	21,2	34,1	34,9	36,6
Австрия	-	-	14,7	20,6	35,7	48,1	38,6	51,7
Великобритания	9,4	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	39,9	41,9
Германия	10,0	14,2	25,0	34,1	32,4	47,9	45,1	49,0
Ирландия	-	-	18,8	25,5	28,0	48,9	41,2	42,0
Канада	-	-	16,7	25,0	28,6	38,8	46,0	44,7
Новая Зеландия	-	-	24,6	25,3	26,9	738,1	41,3	34,7
Норвегия	5,9	9,3	16,0	11,8	29,9	43,8	54,9	49,2
США	7,3	7,5	12,1	19,7	27,0	31,4	32,8	33,3
Франция	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	49,8	54,5
Швеция	5,7	10,4	10,9	16,5	31,0	60,1	59,1	64,7
Швейцария	16,5	14,0	17,0	24,1	17,2	32,8	33,5	39,4
Япония	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	31,3	36,2
<i>В среднем по 1-й группе стран</i>	<i>10,4</i>	<i>12,3</i>	<i>18,7</i>	<i>23,2</i>	<i>27,9</i>	<i>41,9</i>	<i>43,0</i>	<i>44,5</i>
<i>Страны 2-й группы</i>	<i>Расходы центрального правительства в 1870–1937 гг., общие государственные расходы за 1937–1996 гг.</i>							
Бельгия	-	13,8	22,1	21,8	30,3	57,8	54,3	54,3
Испания	-	11,0	8,3	13,2	18,8	32,2	42,0	43,3
Италия	11,9	11,1	22,5	24,5	30,1	42,1	53,4	52,9
Нидерланды	9,1	9,0	13,5	19,0	33,7	55,8	54,1	49,9
<i>В среднем по 2-й группе стран</i>	<i>10,5</i>	<i>11,2</i>	<i>16,6</i>	<i>19,6</i>	<i>28,2</i>	<i>47,0</i>	<i>51,0</i>	<i>50,1</i>
В среднем по странам 1-й и 2-й групп	10,5	11,9	18,2	22,4	27,9	43,1	44,8	45,8

Источник: [5, p. 5].

Таким образом, если первая фаза индустриализации осуществлялась в соответствии с алгоритмом «электрификация + механизация национальной экономики», то ее современная стадия подразумевает следующую двуединую формулу «автоматизация + вертикальная интеграция производств». Получается, что главным фактором нынешней зловещей деиндустриализации стран бывшего СССР является их ориентация на заведомо устаревшую конкурентно-рыночную доктрину развития, которая вместо общемировой тенденции к интеграции капиталов и производств, наоборот, навязывает их дезинтеграцию через реструктуризацию и приватизацию некогда единого народнохозяйственного комплекса.

В процессе лукаво навязанных странам бывшего СССР извне рыночных реформ вертикально интегрированные цепочки создания добавленной стоимости были бездумно расчленены на фрагменты и приватизированы. При этом сырьевые олигархи, оказавшись в самом начале этих цепочек, получили возможность растущими ценами на свою продукцию «взять за горло» обрабатывающие производства, включая наукоемкий и высокотехнологичный секторы экономики. В результате страны бывшего СССР и получили то, что они сегодня имеют, – «загадочно непобедимую» инфляцию, деиндустриализацию народного хозяйства, угнетение и разрушение его научно-исследовательского сектора, то есть сырьевой экономической рост вместо инновационного развития.

Таким образом, формирование инновационной экономики в странах бывшего СССР возможно при условии, что они, игнорируя рыночную и постиндустриальную догмы, следуя очевидным тенденциям развития технологически развитых стран мира, возьмут курс на неоиндустриализацию. Только скоординированная (в рамках Союзного государства, Единого экономического пространства, а в перспективе и Евразийского союза) новая индустриальная политика, нацеленная на вертикальную интеграцию цепочек добавленной стоимости, может вывести страны бывшего СССР на траекторию по-настоящему устойчивого, инновационного развития. Разумеется, это потребует не просто деприватизации сырьевых и инфраструктурных отраслей, но и кардинальной смены доктрины развития – отказа от объективно «атомизирующей» экономикой и общество конкурентно-рыночной системы экономических знаний в пользу интеграционной, кооперационной парадигмы. В условиях глобализации могут выжить и развиваться только крупные и сверхкрупные отечественные, а также созданные с участием белорусского, российского, казахстанского и т.д. капиталов межнациональные корпорации.

Литература

1. Губанов, С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С. Губанов. – М.: Книжный мир, 2012. – 224 с.
2. Иноземцев, В. Будущее России – в новой индустриализации / В. Иноземцев // Экономист. – 2010. – № 11. – С. 3 – 9.

3. Байнев, В.Ф. Неоиндустриализация – приоритет перехода к инновационной экономике / В.Ф. Байнев // Наука и инновации. – 2009. – № 8. – С. 56 – 60.
4. Губанов, С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция / С.С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3 – 27.
5. Vito Tanzi. The Demise of the Nation State? / Vito Tanzi // IMF Working Paper 98/120. – 1998. – August. – P. 4 – 7.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РЫНКА ТРУДА

*Е.В. Богданова, ассистент, УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Проблемы воспроизводства и сбалансированности трудовых ресурсов нашли отражение в исследованиях российских и белорусских ученых: М.А. Винокуров, Е.В. Ванкевич, Л.Е. Тихонова, В.Л. Ключня, И.В. Корневец, М.Н. Рудаков, И.В. Зенькова, Н.В. Маковская, Г.Э. Слезингер, Ю. Одегов и др. [1, 2, 3].

Рынок труда характеризуется спросом и предложением на рабочую силу. Под спросом понимается количество наемных работников, в которых фирма экономически заинтересована и которое в состоянии нанять при существующем уровне эффективности и оплаты труда. Спрос – это платежеспособная потребность, то есть то количество рабочей силы, которое работодатель реально сможет нанять в соответствии со своими потребностями и возможностями в зависимости от сложившегося уровня производительности труда и уровня оплаты труда. Количественный анализ спроса на труд должен сопровождаться изучением его качественных параметров. Это необходимо, так как профессионально-квалификационная структура работников подвержена влиянию технологических сдвигов. Современные условия перехода на инновационный путь развития, ведущий к значительному обновлению технологий, определяют трансформацию в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы, ее качественное изменение.

Качественного изменения профессионально-квалификационной структуры работников можно достичь за счет осуществления профессиональной подготовки по государственным образовательным стандартам, принимаемым на основе профессиональных стандартов, которые отражают современные требования к новым рабочим местам. Потенциальный спрос формируется за счет происходящего выбытия работников с рынка труда, за счет возможного изменения плановой численности работников в будущем периоде (вследствие роста или спада экономики), а также вследствие появления принципиально новых рабочих мест (рис. 1). Он характеризует структуру и количество требуемых работников.

Основное назначение потенциального спроса выражается в том, что путем его удовлетворения возможно обеспечить полное обновление профессионально-квалификационной структуры работников в средне- или долгосрочном периодах.

Продолжительность периода определяется длительностью подготовки квалифицированных трудовых ресурсов системой образования и размерами потенциального спроса.

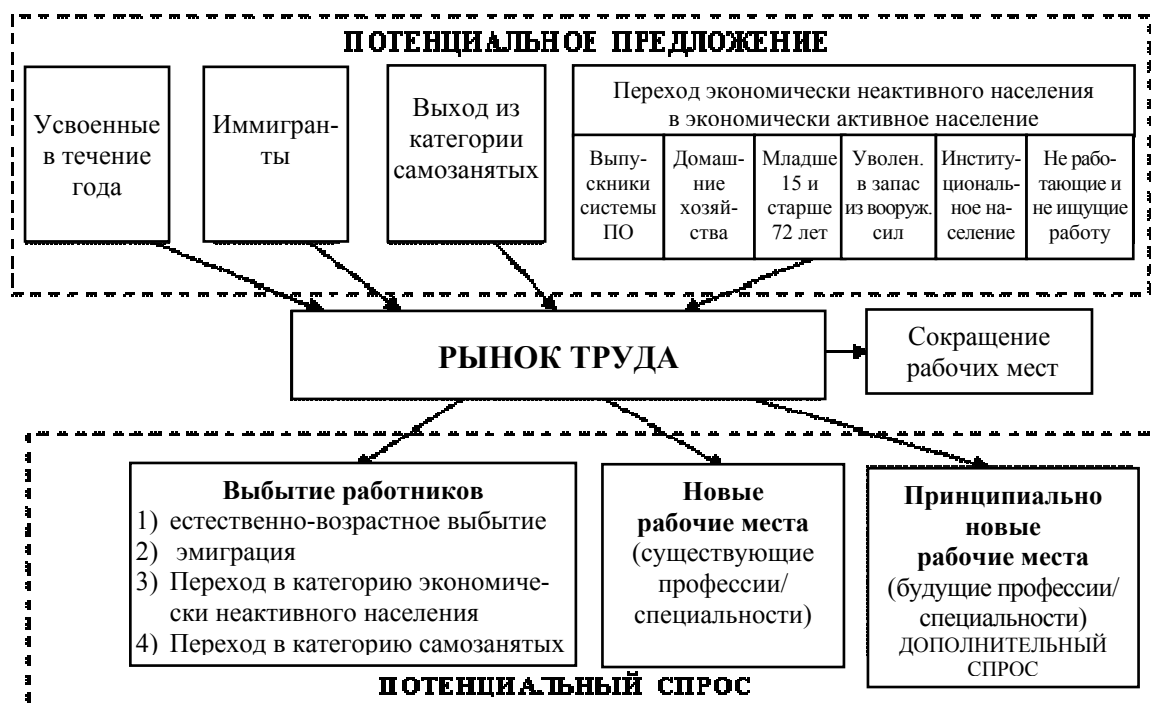


Рис. 1. Факторы формирования потенциального спроса и потенциального предложения

В случае несогласованности потенциального спроса и потенциального предложения на рынке труда возникает состояние неравновесия, которое может характеризоваться дефицитом или излишком рабочей силы, что свидетельствует о несбалансированности рынка труда. Под сбалансированностью рынка труда понимается количественное и структурное соответствие по профессионально-квалификационному составу спроса и предложения рабочей силы в средне- и долгосрочном периодах, при котором абсолютное значение показателя баланса не превышает допустимое. Таким образом, поддержание сбалансированности предполагает удержание в заданных пределах возникающих отклонений между спросом и предложением на рынке труда.

Действие одного рыночного механизма не решает проблемы сбалансированности рынка труда. Механизмом, позволяющим стабилизировать функционирование рынка труда, может быть государственное регулирование [7].

Современному рынку труда недостаточно только информировать безработных и работников, желающих поменять место работы, о существующей структуре свободных рабочих мест или формирующейся на перспективу. Приоритетной функцией рынка труда становится содействие налаживанию отношений предприятий: с высшими учебными (средними специальными) заведениями

по вопросу востребованных рынку специалистов; с центрами занятости по вопросу заполнения имеющихся на рынке труда (различных уровней) вакансий и получения заказа о возможном распределении специалистов на рабочие места, которые планируется создать в будущем. При этом перспективные сведения должны быть аккумулированы в соответствующем информационном виде (например, в виде дифференцированного баланса трудовых ресурсов и рабочих мест) [8].

Поскольку в Программе занятости говорится о связи образования и занятости, то каждая специальность в высшем учебном заведении должна быть подчинена профессионально-квалификационным характеристикам будущего рабочего места. Это означает, что должна быть взаимоувязка образовательных и должностных инструкций, отражающих профессиональные требования рабочего места. Авторская схема такой взаимоувязки представлена на рисунке 2:

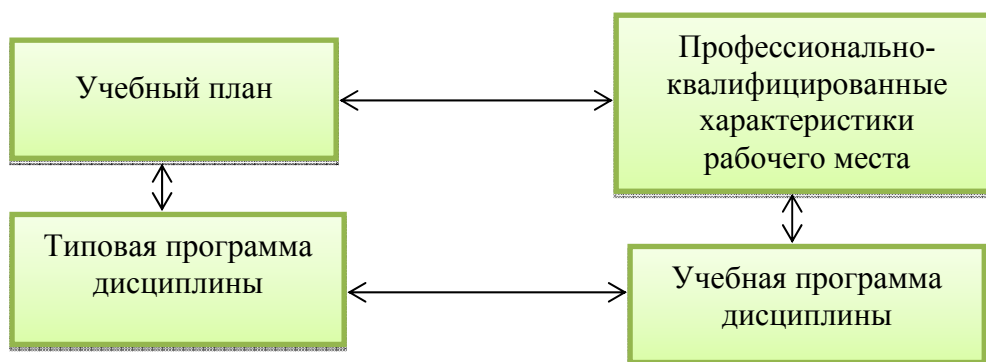


Рис. 2. Взаимосвязь образовательных и профессионально-квалификационных характеристик навыков

Был проведен социально-экономический анализ на предприятиях различных отраслей.

Одним из градообразующих предприятий Витебского региона является ОАО «Нафтан». Свое исследование мы остановили на этом внутреннем рынке труда.

Изучение основных положений Должностной инструкции учебной программы курса «Экономической теории» для химико-технологической специальности позволило выявить профессионально-квалификационные характеристики рабочего места механика технологической установки, а также очевидные слабые места в сопоставлении учебной программы и профессионально-квалификационных обязанностей работника.

УО «ПГУ» является лидером в предоставлении образовательных услуг в Витебском регионе. Данный вуз должен иметь отраслевую и региональную специализацию. Таким образом, между данным высшим учебным заведением, с од-

ной стороны, и ОАО «Нафтан», с другой стороны, по нашему мнению, необходимо тесное сотрудничество, в том числе по состыковке образовательных программ и должностных инструкций на каждом рабочем месте.

Также можно сказать и о недостаточной тесноте связи между содержанием учебной программы и должностной инструкцией. Авторская программа сопоставления производственных навыков и соответствующих учебных разделов экономической науки представлена следующим образом (рис. 3).

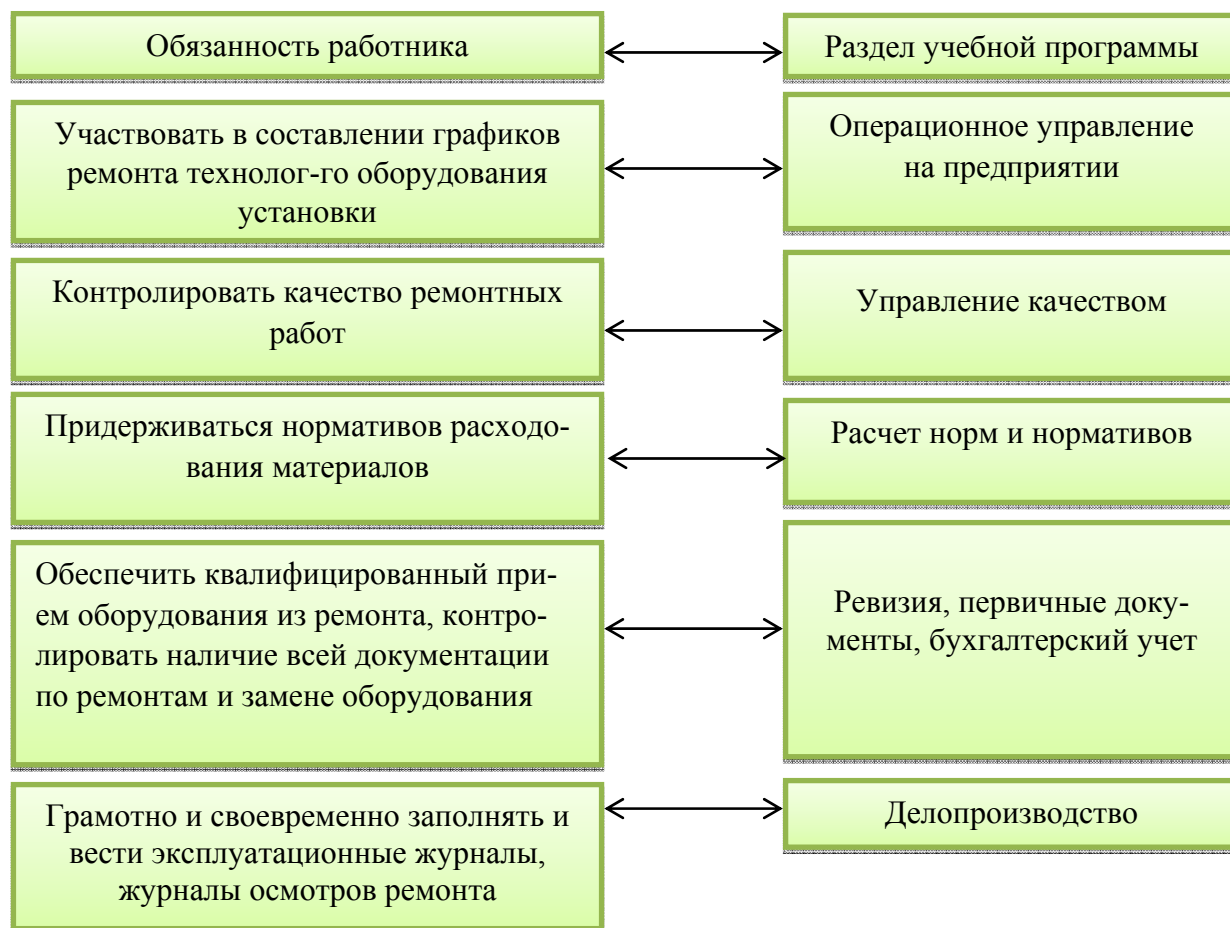


Рис. 3. Сопоставление производственных навыков и соответствующих разделов экономической теории

Таким образом, можно сделать вывод о слабой связи между содержанием учебной программы и должностной инструкцией. В связи с этим предлагаем рассмотрение экономических разделов в экономической теории со специализацией вышеперечисленных направлений.

Литература

1. Корневц, И.В. Рынок труда: современные модели и проблемы регулирования / И.В. Корневц. – Мозырь: Моз. ГПИ им. Н.К. Крупской, 1999 – 60 с..

2. Маковская, Н.В. Внутренний рынок труда как институциональная форма реализации человеческого капитала / Н.В. Маковская // Страны с переходной экономикой в условиях глобализации: материалы шестой международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Москва, 28 – 30 марта 2007 г. / Российский университет дружбы народов: редкол.: Н.А. Волгина, И.А. Айдрус. – Москва, 2007. – С. 600 – 602.
3. Слезингер, Г.Э. Труд в условиях рыночной экономики: учеб. пособие / Г.Э. Слезингер. – Москва: ИНФРА, 1996. – 336 с.
4. Рынок труда в Беларуси: особенности и тенденции развития / под ред. В.А. Мельника. – Минск: Академия МРД РБ, 1999. – 149 с.
5. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда: учеб. пособие / под ред. проф. А.И. Рофе. – М.: Изд-во «АШК», 1997. – 180 с.
6. Рынок труда: учебник / под ред. проф. И.Ф. Буланова, Н.А. Волгина. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Экзамен, 2003. – 480 с.
7. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук С.С. Владимировой Государственное регулирование сбалансированности рынка труда в современной России.
8. Зенькова, И.В. Исследование рынка труда на современном этапе: функции, методологический инструментарий планирования трудовых ресурсов / И.В. Зенькова // Веснік БДУ. – № 2. – 2007.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ИННОВАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Н.И. Богоино, к. э. н., Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Система управления персоналом, как известно, должна быть адекватна бизнес-стратегии организации. В этой связи переход на инновационную модель развития экономики предъявляет новые требования к системе управления персоналом.

Одним из аспектов управления инновационной деятельностью на микроуровне является управление персоналом. При этом по сути формируется новое направление в менеджменте – инновационно-кадровый менеджмент, задача которого состоит в управлении творческой (интеллектуальной) деятельностью сотрудников.

Это предъявляет новые требования к системе управления персоналом организации, изменяя содержание всех ее функций.

Инновационное планирование персонала заключается в определении не столько количественных, сколько качественных потребностей в персонале. В результате кадровой службе необходимо представить логическую модель «идеального сотрудника» организации, ключевой компетенцией которого является способность и желание стабильно генерировать новые идеи.

При реализации функции подбора персонала обязательным условием ее инновационной направленности является формулировка четких критериев отбо-

ра будущих сотрудников из числа кандидатов, которые стали бы для менеджеров компании доступным и эффективным инструментом выявления работников, обладающих и не обладающих указанной компетенцией.

Функция организации труда персонала традиционно слабо представлена в учебниках по кадровому менеджменту и часто игнорируется руководителями на практике. Вместе с тем, в инновационной экономике в этой функции управления персоналом выделяется новая задача: кадровая служба совместно с менеджерами компании должны заниматься формированием и совершенствованием инновационной среды организации. Решение указанной задачи возможно:

- путем создания комфортных условий для устойчивого потока новых идей через заинтересованность авторов в творческом труде вне зависимости от системы разделения труда в организации (участие в производстве, обслуживании или управлении);

- обеспечения адекватной технической и технологической базы для инновационного процесса;

- формирования корпоративной информационной системы поддержки инновационных процессов, основной функцией которой станет информационное обслуживание, прежде всего, основных генераторов идей, которых целесообразно освободить от рутинного сбора и обработки сведений обо всех новшествах в той сфере деятельности, которая имеет отношение к бизнесу компании;

- создания благоприятного психологического климата, в том числе за счет организации поощрения и конструктивного обсуждения даже тех идей, которые изначально представляются абсурдными, не имеющими коммерческой ценности, малоэффективными и т.п.;

- так как конечной целью инновационного процесса в организации является максимизация прибыли за счет выхода на рынок с новым продуктом, обладающим конкурентными преимуществами, кадровой службе необходимо принимать меры по установлению и устранению причин, препятствующих реализации нововведений и относящихся к сфере управления персоналом;

- ввиду того, что зачастую указанные причины обусловлены отсутствием заинтересованности менеджеров заниматься внедрением результатов творческой деятельности своих подчиненных, то успех инновационной деятельности компании зависит и от степени участия кадровой службы в принятии решений по управленческим кадрам (подбор, мотивация, оценка). Это возможно при условиях высокого уровня компетентности специалистов кадровой службы для выработки рекомендаций по указанным решениям, готовности первого лица компании делегировать часть своих полномочий менеджерам по персоналу, а также приоритете корпоративных интересов над личными у обоих субъектов управления.

Эффективность инновационных процессов в организации во многом зависит и от системы мотивации и оценки трудовой деятельности сотрудников.

Представляется целесообразным меры наказания использовать только при оценке обычных функциональных обязанностей работников исполнителей и ме-

неджеров, ответственных за внедрение инноваций, а при оценке творческой активности, инициативы – только меры поощрения.

Иными словами, в системе мотивации персонала современной компании обязательно должна быть подсистема стимулирования инновационной деятельности.

Это могут быть меры, направленные в целом на стимулирование роста инновационного потенциала и активности в организации (например, моральное и материальное поощрение за любое рационализаторское предложение без оценки его экономической эффективности).

Возможен и другой подход, стимулирующий рост эффективности инновационных процессов (например, итоговые надбавки и премии после внедрения новшества, размеры которых напрямую зависят от суммы полученного экономического эффекта за счет использования конкретной инновации).

Однако наиболее целесообразно, как представляется, применение смешанных схем мотивации инновационной деятельности.

Практическое применение нововведений в систему мотивации персонала с акцентом на инновационную составляющую развития компании сопряжено с преодолением экономических и социально-психологических барьеров, сформированных в рамках традиционной модели трудовых отношений организации.

К экономическим барьерам относится, прежде всего, широко распространенный принцип «уровниловки», когда поощрения распределяются с учетом должностного статуса работников, а не результатов работы в контрольном периоде.

Сюда же относится и подход, основанный на формальной оценке трудовой деятельности персонала, который выражается в поощрении за отсутствие нарушений трудовой и исполнительской дисциплины (приход на работу без опозданий, своевременное оформление согласно инструкциям отчетных документов и т.п.). Однако данные факты необходимо оценивать не как основание для премирования, а для вывода о том, что нет причин применять меры наказания (экономические санкции).

Социально-психологическим барьером использования инновационно-ориентированной модели мотивации персонала является социальный статус новаторов в трудовом коллективе, неадекватный целям и задачам развития организации.

В лучшем случае сотрудники относятся к ним нейтрально. Вместе с тем, нередки случаи, когда большинство членов трудового коллектива считают их «выскачками» или чудаками.

Еще больший урон наносят социально-психологические барьеры в среде менеджмента организации, ведь именно от руководителей зависит, будут ли использованы в производстве новых конкурентных товаров изобретения и рационализаторские предложения, созданные работниками компании.

В противном случае организации для формирования конкурентных преимуществ придется покупать чужие результаты интеллектуальной деятельности. Однако довольно часто на низшем уровне менеджмента формируется мнение, что инициатива наказуема.

Кроме того, причиной социально-психологических барьеров в среде руководства компании может стать и приоритет личных интересов над корпоративными. Речь идет о нежелании менеджеров старших возрастов демонстрировать инициативу и результаты интеллектуальной деятельности своих подчиненных в целях сохранения своего статуса в организации, ведь в противном случае совершенно очевидным будет наличие достойного преемника у руководителя подразделения.

Таким образом, стоит новая трудная задача – изменение психологии как исполнительских, так и руководящих кадров и формирование на этой основе корпоративной инновационной культуры.

Инновационная переориентация кадрового менеджмента требует оптимизации инструментария оценки персонала. В целях стимулирования перспективного мышления и побуждения сотрудников к действиям по созданию объектов интеллектуальной собственности менеджерам пора осваивать искусство делать комплименты своим подчиненным, поощрять риск, отмечать и анализировать вместе поучительные ошибки (организация обмена отрицательным опытом). Напротив, пренебрежительные отзывы о результатах труда, применение только санкций в случае ошибок, критика малоэффективных и неудачных предложений о совершенствовании технологических процессов, деятельности подразделения и др. демотивируют сотрудников.

Таким образом, управление инновационной деятельностью персонала невозможно без использования соответствующих творческих инструментов кадрового менеджмента.

УПРАВЛЕНИЕ РАСШИРЕННЫМ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

*А.В. Бондарь, д. э. н., профессор, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Исследование любого экономического явления предполагает проникновение в сущность используемого категориально-понятийного аппарата. Поэтому анализ категории «человеческий капитал» правомерно начинать с выяснения сущности базисной категории «капитал». Показательно, слово капитал с латинского переводится как «главный». Изучение капитала как социально-экономического явления имеет различные направления, еще А.Смит в свое время указывал, что запасы человека подразделяются на две части и та из них, от которой

он ожидает получить доход, является капиталом [1]. К. Маркс определил капитал как самовозрастающую стоимость [2]. В издании же «Большая экономическая энциклопедия» подчеркивается, что «капитал – это экономическая категория, характеризующая общественные отношения и выражающая отношения вложенного в товар труда и стоимости товара, приносящей прибавочную стоимость» [3]. В «Новой экономической энциклопедии» под редакцией Румянцевой Е.Е. приводится такое его определение: «Капитал – один из факторов производства. Капитал представляет собой накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемый его собственниками в экономический процесс как фактор производства с целью получения дохода» [4].

Нетрудно заметить, что в основе определения капитала было и остается понимание того, что расширенное общественное воспроизводство может осуществляться только при наличии избытка продукта над издержками, а превращение данного избытка в капитал предполагает предпринимательскую деятельность, направленную на получение чистого дохода.

Категория «человеческий капитал» и теория его воспроизводства сформировалась в 50 – 90-х годах XX в. в трудах Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Хансена, М. Блауга, Й. Бен-Порэта, Р. Лейарда, Ф. Уэлча и др. Осуществлявшиеся в это время структурные изменения в совокупном труде, поиск факторов экономических роста и динамики, перемещение исследовательских акцентов с процессов использования накопленных трудовых потенциалов на процессы их расширенного воспроизводства, в единстве с воспроизводством предпринимательских способностей, явились причинами возникновения и развития данной теории. Однако предпосылки ее создания были заложены задолго до этого времени в работах экономистов прошлых столетий.

Так, А. Смит писал, что «увеличение производительности полезного труда зависит прежде всего от повышения ловкости и умения рабочего, а затем от улучшения машин и инструментов [1].

Потребительное производство К. Маркс рассматривал как второй вид общественного производства, осуществляющего воспроизводство человека [2]. В ходе его рабочая сила не только восстанавливается, но и совершенствуется, развивается, т.е. осуществляется ее расширенное воспроизводство. Он замечает, что более высокоразвитая рабочая сила приносит больший доход, т.е. по сути выступает в роли капитального актива.

Более определенно способности человека к труду как капитальное средство определял Дж. Р. Маккулох. Он охарактеризовал человеческие существа как капитал и подчеркивал, что не существует каких-либо обоснованных причин, по которым сам человек не мог бы капиталом считаться, и много причин, по которым он может рассматриваться как часть национального богатства [5]. Кроме

того, им выявлено наличие аналогии между общепринятым и человеческим капиталом.

Н. Сениор также полагал, что человеческие существа могут успешно трактоваться как капитал. В своих исследованиях по этому вопросу он в качестве капитала рассматривал мастерство и приобретенные способности, но не самого человека [6]. Вместе с тем, он трактовал сами человеческие существа как капитал с затратами на их содержание в ожидании получения будущих доходов.

Д. Маклеод характеризовал производящего человека как фиксированный капитал. По его мнению, если этот человек не является продуктивным, то и не подвержен экономическому анализу [7]. Это противоречит взглядам одного из лидеров математической школы Л. Вальраса, который причислял все человеческие существа к капиталу [8].

И. Г. фон Тюнен критиковал нежелание отдельных экономистов оценивать человеческие существа в деньгах. Он говорил, что из этого проистекает недостаток ясности и путанность понятий в одной из наиболее важных областей политической экономии. Фон Тюнен считал, что многие социальные институты можно было бы отменить, если бы увеличивающие производительность труда затраты рассматривались в аналитической схеме человеческого капитала, а их капитализированная ценность включалась бы в агрегированный запас капитала как его часть [9].

По мнению И. Фишера, капитал является полезным предназначенным материальным объектом, и, поскольку люди обладают этой характеристикой, аналогия предполагает и их включение в состав капитала [10].

Выяснение того, что физическое накопление капитала само по себе не является источником развития, подтолкнуло исследователей к пониманию того, что недостаток образования и умений у работников является причиной снижения экономической динамики.

Современные концепции «человеческого капитала» выявили экономическую целесообразность вложений родителей в образование своих детей, а работников и государства – в образование и профессиональную подготовку, в поиск предпочтительных профессий, в трудовую миграцию и позиционирование работников на рынке труда. Качество работников начинает измеряться новыми параметрами, в число которых входит рыночная ориентация специалиста, его умение реструктурировать свои способности, в контексте базирующегося на информационно-коммуникативных технологиях непрерывного образования.

В наше время исследования человеческого капитала не только продолжаются, но и расширяются. Это позволяет уточнить содержание категории человеческий капитал и выявить особенности управления его воспроизводством.

В теорию человеческого капитала настойчиво входит экологический компонент. Так, по мнению С.А. Курганского, «все расходы, связанные с ведением здорового образа жизни, а также часть экологических расходов (связанных с

поддержанием нормальной жизнедеятельности человека в окружающей среде) целесообразно включать в состав инвестиций в человека» [11].

В современных исследованиях звучит тезис о том, что на смену концепции «человека экономического» Адама Смита приходит концепция «человека экологического». Человек экологический представляет собой обладающую ноосферным мышлением личность, осознающую ценность окружающего природного мира, свою зависимость от него. Важнейшим его атрибутом является «экологическое сознание», определяющее выбор вариантов технологий, строительства предприятий и использования природных ресурсов в контексте сохранения окружающей среды и биологического разнообразия.

Таким образом, управление расширенным воспроизводством человеческого капитала представляет собой систему мер и мероприятий, осуществляемых на микро-, мезо- и макроуровнях, обеспечивающих его производство, распределение, обмен и потребление. В современном мире расширенное воспроизводство человеческого капитала осуществляется на интенсивной основе, которая предполагает его накопление за счет таких качественных параметров, как образование и квалификация работников, инвестирование которых проводят как сами работники, так и фирмы, а также государство. Управление этими процессами органично входит в систему управления расширенным воспроизводством человеческого капитала. Данная система включает в себя технологические, организационные, защитные и потребительские факторы, которые проявляются на различных фазах воспроизводственного процесса и уровнях его течения.

Во многом от того, как субъекты данного процесса и, в первую очередь, управляющие элиты, смогут познать его закономерности и особенности, учесть их в своих управленческих решениях, будет зависеть не только динамика экономического развития, но и гармоничное, всестороннее развитие человека как высшей ценности общественно-экономических отношений.

Литература

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1956.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., Т. 46. Ч. 1.
3. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007.
4. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА. – М., 2005. – VI, 724.
5. McCullox J.R. The Principles of Political Economy/ Alex Murrey@Son, 1870, pp.57,67).
6. Senior, Nassay William. An Outline of the Science of Political Economy. – New York: Farrar@Rincart, 1939, pp.68-69, 204-226).
7. Macleod, Henry D. The Elements of Economics. – Vol.11. – New York: D.Appleton@Co, 1881.
8. Walras, Leon. Elements of Pure Economics. Translated by William Jaffe. Homewood, 11.: Rickard D.Irwin, 1954.

9. Thunen, Iohann Heinrich von. Der isolierte Stadt. Vol.11, Part 11. Translated by Bert F. Hoselitz. Chicago: Corporative Education Center, Univ. Of Chicago\$ originally published 1875.
10. Fisher Irving. "Senses of Capital", Econ. J., VII (June, 1897).
11. Курганский, С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С.А. Курганский. – Иркутск, 2003.

СФЕРА ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

*Н.Н. Бондарь, к. э. н., доцент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

В условиях становления новой экономики именно от уровня образования общества, степени эффективности использования его научного и творческого потенциала зависят возможности государства адекватно отвечать на вызовы современного прогрессивного развития цивилизации. Ключевая роль в этом процессе принадлежит, несомненно, сфере высшего образования.

Важнейшим направлением перехода к параметрам экономики, основанной на знаниях, является поиск новых инновационных путей развития в этой сфере. Современные экономические процессы проходят на новой, технологической основе, предполагающей повышенные требования к образовательной подготовке и специальным знаниям работника. В этих условиях актуальными становятся не столько опыт, сноровка и полученные навыки работающих, сколько их вооруженность знаниями, творческие способности, умение обрабатывать, анализировать информацию и профессионально ее использовать. Процесс обучения предполагает совершенствование и развитие личности, вызывая цепную реакцию дальнейшего познания и способствуя процессу самообразования, самостоятельной работы, приобретению новых знаний и умений. Инвестиции в образование обладают мультипликативным эффектом, поскольку образовательные услуги приумножаются в результате их потребления, способствуя повышению социальной мобильности обучающихся и, в конечном итоге, обеспечивают социальный прогресс общества.

Важная роль в системе образования Республики Беларусь принадлежит высшей школе, которая достаточно динамично развивается в современных условиях. Однако, несмотря на имеющиеся успехи (высокий уровень грамотности, широта студенческой аудитории), здесь имеется ряд проблем, связанных с несовпадением требований к выпускникам школ и абитуриентам, различиями в качестве образовательных услуг между государственным и негосударственным секторами сферы образования, в рамках дневной и заочной форм обучения, неэффективностью механизма трансляции социального заказа общества в адрес системы образования.

Их решение лежит на путях совершенствования всех звеньев образования. Это, в первую очередь, улучшение систем оценки и экзаменационных

требований в общеобразовательной школе; внедрение новых образовательных технологий в высшей школе, поиск новых способов предоставления образовательных услуг, учитывающих потребности студентов (дистанционное образование, компьютерные обучающие программы, использование сети интернет-технологий); переоценка взаимосвязи базового знания, обязательного и факультативного компонентов в вузах; улучшение научно-методического обеспечения заочной формы обучения; ужесточение государственного контроля знаний в негосударственных вузах.

Одной из важнейших проблем современной высшей школы в условиях новой экономики является совершенствование системы непрерывного образования. Это в первую очередь касается специалистов экономического профиля, обучение которых долгие годы исходило из потребностей социалистического производства, а знания соответствовали модели административно-командной экономики. В современных условиях такой «багаж» требует существенной корректировки. В этой связи представляется необходимой разработка единой народнохозяйственной программы переподготовки кадров экономического профиля на длительный срок. При этом специалисты, получившие образование до 90-х гг. XX в. должны проходить более длительный и глубокий курс переподготовки. Для получивших образование сравнительно недавно необходима переподготовка, нацеленная на углубление полученных ранее знаний. Однако следует иметь в виду, что в условиях становления новой экономики ценность полученных и обновленных знаний быстро падает, что вызывает необходимость постоянного и непрерывного их обновления. В связи с этим, наряду с формами повышения квалификации с отрывом от производства, целесообразно применять и заочные формы переподготовки на основе самостоятельного изучения материала под руководством специалистов, осуществляемым в виде консультаций.

Реализация вышеуказанных данных мер позволит в конечном итоге переориентировать систему высшего образования на развитие творческого потенциала выпускников и сформировать новый тип работника, способного ответить на вызовы новой экономики.

THE PECULIARITIES OF INSTITUTIONALIZATION OF THE WORLD TOURIST MARKET

*U. Ganski, assistant lecturer, Polotsk State University, Novopolotsk,
Republic of Belarus*

The methodology of modern institutional theory defines formal institution as a set of rules, procedures, sanctions, organizational and institutional forms designed to harmonize the interests of economic actors. Can be distinguished four groups of institutions which provide functioning of the tourist market (as a demarcation criterion used functionality of the Institute):

1. Institutes of tourist activities and tourism infrastructure – this includes next institutions: the tourist and resort activities, hotel and restaurant activities.

This group of institutions provides increased production efficiency (by D. Bromley) as it promotes regulate tourism activities, protect the interests of participants in the transaction in providing tourism services, setting standards of quality, as individual travel services and tourism product in general, reduce the uncertainty of the behavior of entities in the tourism and tourism infrastructure, and hence reduce transaction costs. All this leads to an increase in revenue from this economic activity. The special significance of the institutions of tourism activities is to minimize transaction costs (pre-contract and post-contract), an objective basis for the existence of which in the tourism sector are: the specificity of tourist assets, bounded rationality of subjects of tourism, the unpredictable behavior of counterparties. The analysis institutional structure of this group suggests that it is the institutions aimed at reducing the uncertainty behavior of the subjects of tourism, are the most developed in relation to other institutions of tourism.

2. Institutes of tourist objects show – this group includes the institutions of natural resources and specially protected natural territories for tourism purposes, the institution of cultural and historical resources for tourism purposes. This group of institutions capable of providing increased production efficiency and increase economic opportunities through the involvement of relevant resources in tourism activities. Active use cultural, historical, archaeological resources, specially protected natural territories, the resources of religious tourism, hunting and fishing resources, and the other of the adjacent areas of the tourism industry, increases the diversity of tourism in selected countries and, consequently, greatly enhances its tourist potential.

3. The institutions of tourism development include the institute of development for promising areas, infrastructure and tourism projects, Institute of promotion of tourist products in the domestic and global markets. Institutions of development of tourism aim at ensuring operational efficiency. At the same time, these institutions are currently in transition countries are least developed. In relation to the institution to promote the tourism product can speak only of the presence of institutional forms (special programs, development strategies in tourism), and in most countries are either missing or are in development and implementation.

4. Institutions of government regulation of tourism activities combine institutions tourist migration, statistics in tourism, public administration, with the tourism sector. The leading function of the institutions of state regulation of the tourism industry is a function of redistribution of economic benefits. Moreover, in this group of institutions in terms of «completeness» of institutional construction is only the most complete Institute of tourist migration. In the institutional constructions in the tourism sector the overwhelming majority of countries do not have required components (rules, procedures, sanctions), the institutional tourism environment is characterized by the absence of some institutes performing functions provide production efficiency and the growth of economic opportunities.

The dynamic development of market of tourist services in the present conditions assumes formation of a new institutional environment within which the behavior of economic actors will become more predictable and coordinated. The institutionalization of the market of tourist services is perspective area his objective development, namely, because actual the object of theoretical research. The objective basis of institutionalization of the market of tourist services it supports structurization of economic processes, the relationship between which is reproduced in within specific institutions to ensure order and subordination of the entire system of market relations. The institutionalization of market relations is by establishing the necessary means of coordination, harmonization and organize of joint action decision-makers regarding certain actions in the tourism sector. This process is characterized by the appearance of special procedures and operations to falls within of the special institutions and institutional organized entities. At the tourist market occur only peculiar his characteristic leave their imprint on the peculiarities of its institutionalization. It finds its expression in that the tourist market appeared institutionally-organized subjects which operate in the sphere of consumption (eg, an association of travelers), the formation and promotion (tour operators, hotel chains and transport companies), market turnover (travel agents and global booking system, etc). Each of the institutional organized by subjects forms its institutional field vital activity, filling it with the necessary rules and regulations.

Market of tourist services is a special segment of the economic area the functioning of which requires specific ways of coordinating and limitations of human behavior, consciously generated by them. Moreover such ways limitations are internal embedded mechanisms for cost sharing of benefits, providing them the highest value, and create conditions for a permanent reproduction whole complex of objective relations between people. It means that investigation market of tourist services in the present conditions cannot be limited to classical or neoclassical methodology, and should be based on the diversity of categorial apparatus of institutional theory.

Institutional forms, as ways of coordinating the behavior of people is a reflection of the objective mechanism of formation of structure of the market of tourist services, under which such a construction is to be understood that contains a set of relations and objects of various purpose which functioning is closely related to recreation and travel. This results in a variety of transactions in which the integrity and preservation of the basic properties of the tourist resources in the various external and internal influences. The institutionalization of the market of tourist services means the structuring of its economic system, by sequencing of human behavior based on the formation of objectively determined ways to coordinate and harmonize their activities. In the process of institutionalization is the separation market of tourist services in the independent sector of the economy, the appearance on it of special transactions entering into the sphere special institutions, in which there institutionally-organized subjects carrying out in the market of tourist services specialized functions.

The objective basis of the institutionalization of the market of tourist services are placed its structure. Detection the nature of competitive organization it allows us to determine limiting conditions of operation, which find their expression in specific institutional forms. In the tourist market exists a hierarchical relationship of material and real objects and information objects, creating the need for regulatory institutions of behavior of economic agents in these areas. The spatial frame its functioning require a variety of methods and tools of regulation. Essential for institutionalization of the market of tourist services is the nature of transaction costs and services stipulating the formation of different types of intermediary institutes. Subjective device of market of tourist services allows you to define different levels of organization of its agents. The structure of market of tourist services generates its function, which can be divided on one party in microeconomic that determine internal means of its actions and macroeconomic – characterizing its interaction with other segments of the economy. In addition, he have common functions inherent in each of the market organization (establishment of the equilibrium price, ensuring the movement of investment resources, etc.), and the specific related to the particular possibilities and characteristics of tourist products.

The basis for the analysis of process of institutionalization of the market of tourist services acts the formation and functioning of its institutional subjective structure, reflecting the degree of organization of the institutional actors. This structure includes activity of the subjects institutional disorganized, ie those that individual operate with tourist services, and institutionally-organized, that perform of specific actions in the creation and promotion of tourist product, providing its market turnover. This also institutional governmental institutions having powers on the tourist market.

Thus, the process of institutionalization of the market of tourist services was in two phases – pre-institutional (him own institutes of the market of tourist services have not been, and all the relationships associated with it, regulated institutions a general nature) and institutional, characterized by the emergence and formation own institutions tourism market.

DEMOGRAPHIC SECURITY AS A BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE STATE

*M.V. Gass, Doctor of Medical Science, the highest qualification grade oncologist of Oncology clinical dispensary № 1, Moscow, Russian Federation;
S.V. Zashirinskaya, assistant lecturer, Polotsk State University, Novopolotsk, Republic of Belarus*

One doesn't need to be a *demographer* to assess the negative impact of demographic problems for the state, society and economy.

Demographic safety is a component part of national security. It determines the state of protection of social and economic development of the state and society from

the demographic threat, at which the development of the Republic of Belarus is ensured in accordance with its national and demographic interests [1].

Solution of demographic problems is a very complicated task. It requires a range of measures, time and cash resources, as well as the concept of long-term government policy aimed at demographic security.

From the beginning of the 90's of the XX century, the demographic situation in the country has been characterized by a steady depopulation. The absolute decline of population during 1993 – 2010 was over 750 thousand people. The main cause of the depopulation in the Republic of Belarus is a low birth rate, the population reproduces by only 65% [2].

As for the I half of 2012 – there were born 54.2 thousand children in the country. It is 3.4 thousand more than in the corresponding period in 2011. There died – 63.9 thousand, or 5.6 thousand people less. However, July 1, 2012 the population of the Republic of Belarus was 9 457.5 thousand people, and from the beginning of the current year it has decreased by 7.7 thousand people [3].

Complicated demographic situation of the Republic of Belarus was admitted at the government level. As a result the Law of the Republic of Belarus “About demographic security of the Republic of Belarus” (January 4, 2002), the National program of demographic security of the Republic of Belarus for 2007-2010, the National program of demographic security of the Republic of Belarus for 2011 – 2015 were passed. These documents are aimed at ensuring the sustainable development of the country by improving the mode of reproduction and subsequent population growth.

In our opinion, the main reason for the complex demographic situation of the country is the financial failure of families who want to have two or more children. “Maternity capital” may be a possible solution of this financial problem.

In the Russian Federation, “maternity capital” has been distributed between the families where second and next children were born since January 1, 2007. Families are entitled to use the funds in three ways: housing improvement, children's education and formation of the funded component of mother's pension.

As a consequence this measure of support has improved the demographic situation in Russia. The resident population of the Russian Federation by July 1, 2012 amounted to 143.1 million (in 2007 – 142.2 million) people. Since the beginning of the year it has increased by 85.6 thousand, or 0.06% (as of the corresponding date in the previous year there was also an increase in population by the 5.1 thousand, or 0.004%) [4].

References

1. The Law of the Republic of Belarus “About demographic security of the Republic of Belarus” d.d. January 4, 2002 №80-3. January 9, 2002 the Law was registered in the National register of legal acts of the Republic of Belarus №2/829 [Electronic resource] / The Ministry of Labour and Social Protection of Belarus. – Mode of access:

- http://mintrud.gov.by/ru/activity/new_url_1386472912/new_url_172861313. – Date of access: 16.01.2011.
2. The National program of demographic security of the Republic of Belarus for 2011-2015 [Electronic resource] – Mode of access: http://www.pravo.by/world_of_law/text.asp?RN=P31100357 – Date of access: 27.08.2012.
 3. National Statistical Committee of the Republic of Belarus. Demographic situation [Electronic resource] – Mode of access: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2012_7/16.pdf – Date of access: 27.08.2012.
 4. Federal state statistics service. Demographic statistics [Electronic resource] – Mode of access: http://www.gks.ru/bgd/free/b12_00/IssWWW.exe/Stg/dk07/8-0.htm – Date of access: 27.08.2012.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СУБЪЕКТАМИ КРИМИНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ СИЛОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА КАК ДЕСТРУКТИВНО- КОНСТРУКТИВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

*А.В. Грачев, к. э. н., доцент, Санкт-Петербургский университет
МВД России, Российская Федерация*

Безопасность человека, общества, государства, экономической системы – это базис развития, то есть то, без чего следовало бы говорить не об инновационном развитии, не о движении вперед, а о необходимости сохранения, выживания рассматриваемого объекта. В этой связи полагаем, что в рамках конференции, посвященной проблеме устойчивого развития экономики, обязательно следует уделить внимание вопросам экономической безопасности. Однако, учитывая тот факт, что экономической безопасности, как таковой, уделено немало внимания как в литературе, так и на различных научно-представительских мероприятиях, остановимся на проблеме, которая, с одной стороны, неразрывно связана с экономической безопасностью, а, с другой, является определенным парадоксом.

В наших научных исследованиях мы обосновали два важных положения о том, что: во-первых, экономическая безопасность, как свойство и состояние, присуще и для субъектов теневой экономики; во-вторых, теневая экономика реализует функции обеспечения экономической безопасности.

В рамках данного доклада мы более подробно остановимся на феномене реализации субъектами теневой и криминальной экономики функции по обеспечению силовой (физической) составляющей экономической безопасности государства.

При использовании в качестве защищаемого объекта государства под физической (силовой) составляющей его экономической безопасности будем понимать: в широком смысле, защищенность и суверенитет власти, населения, ин-

фраструктуры, территории от внешних субъектов (то есть – обороноспособность страны) и внутренних субъектов (то есть правопорядок); в узком смысле, защищенность власти, членов государственного аппарата, их собственности и властного статуса от внешних по отношению к ним угроз (в данном случае угрозы могут исходить не только извне, но и от населения страны).

Ярким примером использования властью криминальных субъектов для защиты членов государственного аппарата служит печальный опыт Ливии, когда безопасность полковника Каддафи обеспечивали наемники из соседних стран, легитимность которых находится под большим сомнением.

При рассмотрении государства, в широком смысле, в качестве исторического примера участия субъектов теневой экономики в обеспечении экономической безопасности можно привести, прежде всего, пиратов, чье отношение к теневому сектору средневековой экономики общеизвестно. Государства зачастую использовали пиратов в своих интересах, заключая с ними взаимовыгодные соглашения, в соответствии с которыми пираты получали «патент» на ведение военных действий против торговых судов вражеского государства в обмен на обязательство уплачивать часть награбленного дохода в казну государства. В Англии данный патент получил название «Letter of Marque». Владелец этой бумаги фактически получал лицензию на профессиональную деятельность, а профессия называлась капер, корсар или приватиер. Пиратам при этом также гарантировались места в гаванях и безнаказанное пребывание в городах. В результате таких сделок обеспечивалось не только военное превосходство (военная мощь) «государства-патентодателя» на море, но и пополнялась его казна, то есть экономическая мощь (одна из важнейших составляющих его экономической безопасности). В XVI веке пираты изрядно пополнили казну Англии. Самым знаменитым пиратом по праву считается Френсис Дрейк. Флот Дрейка обогнул земной шар, разграбляя испанские корабли и колонии, в итоге доход от одного только этого плавания составил около 500 000 фунтов стерлингов, в то время как разгром «Непобедимой армады» обошелся всего в 160 тыс. фунтов, а годовой доход английской казны составлял 300 тыс. фунтов. Королева Елизавета собственноручно произвела Дрейка в рыцари прямо на палубе его корабля.

Субъекты криминального сектора экономики могут использоваться государством и для обеспечения правопорядка и борьбы с преступностью на своей территории. Нередки случаи, когда легальные государственные правоохранительные органы в силу ограниченности ресурсов для повышения эффективности своей работы заключали «соглашения» с представителями мафиозных структур, в рамках которых первые (правоохранительные органы) получали с минимальными издержками правопорядок на подконтрольной для мафии территории, а вторые (мафия) – безопасность ведения своего бизнеса от правосудия. В наибольшей степени этому соответствует организованная преступность Японии («якудзы»). В итоге, именно в странном «союзе» полиции и мафии коренится

причина относительно низкого уровня преступности в этой стране. Все силы полиции направлены на борьбу только с неорганизованной преступностью, но не с мафией, и сама мафия помогает ей в этой борьбе. Вышесказанное хорошо отражает высказывание одного из японских якудза о своей работе: «Я слежу за тем, чтобы во вверенном мне районе не происходили драки, чтобы дети уважали родителей и не ссорились с ними, чтобы здесь не было воровства и грабежей, чтобы молодежь не хулиганила, а прилежно работала или училась... У полиции своя работа, а у нас – своя. Мы тоже своего рода полиция» [1].

Борьба с конкурирующими преступными организациями является задачей преступника-монополиста (совпадающей с задачами государства и интересами общества) и без наличия гласных или негласных соглашений с полицией, так как это позволяет максимизировать ему доход, снизить издержки и риск выявления преступлений.

Правоохранительным органам и населению в определенной степени выгодно иметь на своей территории одну крупную преступную организацию, о деятельности которой им известно, еще и оказывающую содействие в обеспечении правопорядка, чем множество мелких, но действующих латентно. Экономические аргументы выгоды для общества, полиции и самих преступников монополизации преступной деятельности приводят в своих работах Нобелевские лауреаты М. Олсон [2] и Дж. М. Бьюкенен. Последний, в частности, обосновывает, что сосредоточение производства «общественно-вредных благ» в одних руках приводит к сокращению общего уровня преступности за счет «эффекта цен выпуска» (output-price effect), «эффекта цен затрат» (input-price effect) и «интернализации внешних эффектов» (internalization of externality) [3, с. 395 – 410].

Приведенные выше доводы содержат в некоторой степени аргументацию конструктивной функции субъектов криминального бизнеса относительно обеспечения экономической безопасности государства в контексте противодействия неорганизованной преступности.

Однако необходимо отметить, что злоупотребления использованием «сделки государства с мафией» несут и отрицательные последствия, тормозящие развитие экономической системы:

– во-первых, усиливаются позиции организованной преступности и ослабляется государство (это ярко видно на примерах Колумбии, Сицилии и России 1990-х);

– во-вторых, развитие организованной преступности тормозит развитие бизнеса, поскольку криминальная «дань» отвлекает средства от производственных инвестиций.

Нашей задачей не является обоснование приоритета той или иной стратегии взаимодействия правоохранительных структур с субъектами криминальной экономики, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. Мы лишь отмечаем очевидный факт – субъекты криминальной экономики (преиму-

щественно субъекты организованной преступности) в определенной мере способствуют реализации государственной правоохранительной функции посредством конкурентной борьбы с другими нелегальными субъектами.

Можно сформулировать вывод, что при слабости государства господство организованной преступности может быть лучше криминального «беспредела», но при сильном государстве организованная преступность опаснее, чем обычная. Поэтому во всех странах мира с организованной преступностью активно ведется борьба, безусловными сторонниками которой мы являемся, разрабатывая на научном поле эффективные инструменты противодействия криминализации общества и экономики. Однако любые антикриминальные инструменты будут эффективными лишь в том случае, если само государство легитимно и эффективно реализует свои функции по удовлетворению интересов общества.

Литература

1. Преображенский, К. Пасынки самураев / К. Преображенский // Вокруг Света. – 1989. – № 2 (2581).
2. Олсон, М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста / М. Олсон // Экономика и математические методы. 1995. – Т. 31. – Вып. 4. – С. 56.
3. Buchanan, J.M. A Defence of Organized Crime? / J.M. Buchanan // The Economics of Crime. – Cambr., Mass. – 1980. – P. 395 – 410.

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

*С.В. Зациринская, ассистент, УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Основным экономическим ресурсом являются люди. Они выступают в роли продавцов и покупателей рабочей силы. Именно от людей зависит эффективное использование трудовых ресурсов, а значит и эффективное, устойчивое развитие региона и всей экономической системы.

Региональные рынки труда, с одной стороны, несут в себе общие признаки рынка труда как такового, с другой, – специфические для данного региона черты социально-трудовых отношений. Рассмотрев множество определений категории регионального рынка труда, сделаем обобщение. Авторская интерпретация категории регионального рынка труда представлена следующим образом:

Региональный рынок труда – это система экономических отношений, географические границы которой находятся в рамках одного региона (области), функционирующая как открытая система, способствующая межрегиональной миграции рабочей силы, позволяющая приводить национальный рынок труда в состояние устойчивости и согласования спроса и предложения рабочей силы.

Такое авторское понимание категории «регионального рынка труда» отличается от ранее рассмотренных категорий тем, что обращает научное внимание на воздействие регионального рынка труда на формирование устойчивого национального рынка труда.

Ряд исследователей в своих работах обосновывают, что реализация устойчивого развития должна осуществляться в регионах, поскольку они характеризуются:

- комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью;
- являются исторически наиболее устойчивыми территориальными образованиями;
- обладают наиболее оптимальной структурой для позиционирования на внешнеэкономическом пространстве;
- имеют значительный опыт совмещения практики стимулирования рыночных преобразований на своих территориях с политикой госрегулирования этих процессов [1].

Процесс перехода экономики региона к устойчивому развитию осуществляется под воздействием факторов разного уровня и характера:

- внешних (макроуровневых);
- региональных (мезоуровневых);
- интегрированных (смешанных) [2].

Устойчивость развития региона можно рассматривать как определенную зависимость итогового показателя от экологической, социальной и экономической устойчивости региона.

Экологическая устойчивость количественно определяется с позиции экологического долга, как отношение годового экологического ущерба к накопленному экологическому долгу.

Для определения экологического долга в качестве вспомогательных используются ряд дополнительных эколого-математических моделей, отражающих уровень загрязнения окружающей среды и необходимые объемы восстановления природных ресурсов.

Социальная устойчивость зависит от уровня жизни населения, демографической ситуации, криминогенной обстановки и др.

Для оценки экономической устойчивости региона мы используем зависимость от параметров устойчивости в различных областях экономической сферы: использование производственных мощностей региона, трудовых ресурсов региона, динамики капитальных вложений, конкурентоспособность производства и др. [3].

По мнению автора, важнейшим фактором, влияющим на устойчивость регионального рынка труда, является миграция, в том числе и нелегальная.

Учитывая многоаспектность такого явления, как миграция, необходимо развести понятия трудовой и вынужденной миграции. В данном случае мы бу-

дем рассматривать только трудовую миграцию, то есть перемещение населения с целью трудоустройства. Вынужденные мигранты, несомненно, влияют на развитие системы регионального рынка труда, то есть являются фактором рынка труда, однако приток вынужденных мигрантов из других регионов нельзя рассматривать как показатель развития системы рынка труда данного региона, поскольку причины и цели их миграции совершенно иные.

Предполагается, что трудовые мигранты при решении вопроса о выборе региона для миграции действуют рационально, оценивая объективные условия занятости в другом регионе (лучшие условия труда, спрос на специалистов, более высокий уровень заработной платы и др.).

Основными показателями миграции являются число прибывших и число выбывших с территории региона за определенный период, разница между которыми и составляет миграционный прирост (если сальдо положительное) или миграционную убыль (если сальдо отрицательное) населения в регионе.

На основании данных статистического сборника приведем расчет и анализ миграционного сальдо населения Республики Беларусь (табл.).

Таблица

Общие итоги миграции населения по Республике Беларусь
за период 2009 – 2010 гг.

	Прибыло		Выбыло		Сальдо миграции	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Всего	264 849	228 429	252 600	218 126	12 249	10 303
Международная миграция	19 892	17 169	7 643	6 866	12 249	10 303
Со странами СНГ	15 582	14 303	5 313	5 040	10 269	9 263
С другими странами	4 310	2 866	2 330	1 826	1 980	1 040

Источник: [4].

Чем выше миграционный прирост в регионе, тем более привлекателен регион для мигрантов, а, следовательно, эффективнее функционирует рынок труда. Миграционная убыль свидетельствует о низкой эффективности функционирования системы рынка труда. Как показал анализ, на протяжении 2009 – 2010 гг. наблюдается миграционный прирост, т.е. миграционное сальдо положительное. Однако в 2010 г. темпы миграционного прироста снизились как со странами СНГ, так и с другими странами.

Так, темп миграционного прироста со странами СНГ снизился в 2010 г. по сравнению с 2009 г. на 1006 чел., а с другими странами – на 940 чел. В связи с этим можно предположить, что миграционный климат в Республике Беларусь в 2010 г. стал менее привлекателен и эффективность функционирования рынка труда снизилась. При проведении расчетов показателей миграции населения

использовались только статистические данные о легальной миграции. Официальная статистика не осуществляет сбор и обработку информации о нелегальных мигрантах.

Для повышения миграционной привлекательности и борьбы с нелегальной миграцией необходимо:

- эффективное обеспечение прав и трудовых интересов законных мигрантов в Республику Беларусь;
- организация и проведение оперативно-профилактических мероприятий и специальных операций по противодействию нелегальной трудовой миграции;
- обмен статистической, научно-методической и иной информацией по вопросам противодействия нелегальной трудовой миграции со странами, где миграционные процессы наиболее подвижны.

Создание правовой основы для противодействия нелегальной трудовой миграции граждан третьих государств на территориях СНГ и других стран должно привести к урегулированию вопросов миграционной убыли и повышению эффективности и устойчивости национального рынка труда.

Литература

1. Ускова, Т.В. Устойчивое развитие региона: от концептуальных основ – к практическим результатам / Т.В. Ускова, С.С. Копасова. // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – Вып. 43. – 2008. – С. 21 – 31.
2. Бувальцева, В.И. Устойчивость экономики региона: реализация принципов саморазвития. Дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 / В.И. Бувальцева. – Кемерово, 2002. – 328 с.
3. Цапиева, О.К. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / О.К. Цапиева // Проблемы современной экономики. – № 2 (34). – 2010.
4. Труд и занятость Республики Беларусь: стат. сб. – Минск, 2011. – 348 с.

INVESTIGATION OF WAGE AS INDICATOR OF MANAGEMENT LABOUR PROCESSES

*A. Ivanov, economist, Karlovy Vary, Czech Republic; I. Ziankova, PhD,
Polotsk state university, Novopolotsk, Republic of Belarus*

Labour market is to be considered as aggregate of social labour relations regarding using individual labour force of a worker in a public production. In the wider meaning labour market is a system of social, public, legal relations, standards and institutions, ensuring normal reproduction and effective utilization of joint labour price of the society. In the narrow meaning a labour market is a system of relations between employers, owners of the means of production, and hired laborers, owners of the labour force regarding meeting the demands of the first ones for the hired labour as

a factor of production and the second ones for the hired labour as a source of earning his living [1, 2].

As a result economic relations of employment are formed, as well as tendency and direction of development of which the dynamics of national labour market and a degree of its integration into the international labour market are determined in many respects.

Employment correlation between supply and demand for labour force may affect the wage. Here we should bear in mind three possible versions:

1) (ideal version): on the labor market demand for labour force conforms to supply. In this way labour force price, defined by wage, will be equal for its value;

2) demand for labour force exceeds supply. In these situation employers, owners, entrepreneurs, competing on labour market with each other, they may offer wage to workers (first of all those high qualification and having deficient professions) much higher than its value;

3) a version, rather wide-spread in the conditions of market economy, supply of labour force exceeds demand for it. Now workers are competing among themselves for getting working places. There is the tendency to reduce the price of labour force and amount of wage, conditions for setting wages lower labour force value are made. The slate in this case may legislatively “block up” such possibilities as officially setting level of minimum the consumer have got (a living wage). Here a minimum wage must not be lower than the level of physiological living wage [3].

About two dozens of definition of economic category “wage” are sited in scientific and educational economic literature. But most of them do not conform to the modern conditions of managing economy. The definition of wages as a public product distributed among the workers according to work done got the highest spreading. For example such definition is characteristic: “Wage is a workers share in point product of the society, which he gets by distribution according to work done”. This formulation with different modifications up to now is sited in many works and manuals. Modifications of such a definition mainly concern the source of wage (joint public product, national income GDP, etc).

To our mind there are the following weak points in such a definition of wage:

1) only the source of wage as the main feature of this economic category is indicated, but in this definition more principal content is lost;

2) These sources (joint public product, national income, etc) are named not exactly and inconcrete;

3) According to such formulation the wage is distributed only according to quantity of work. But this is not so. Its amount in many respects depends on also actual work done by the worker and it is especially characteristic that it depends on final results economical activity of the enterprise, where he works;

4) It does not take into account changes in property relation, denationalization, privatization, at which a man becomes not only a producer, labour force, but also an owner of an enterprise and its production funds.

The previous definition of a wage in a large measure reflects the stage of extensive development of economics, when substantial funds were allocated centralized from the state budget for payment without exact taking into account their relations with the results of work of a definite association. The necessity to make the source of wage more exact and also to give its definition in total is connected with transition of working associations to corporate financing and market relations. Now it is evident that wage features mentioned before in new conditions of managing economy reflect the essence of this category not adequately and deep. In the wage definition as a part of the point public product, national income, other means formed on the level of society of formation with general results of work of the working formation, with general results of work or the working associations as a whole are seemed to be leveled. All of them are too far from real direct source. Their forming must not overstep the limits of the enterprise, but must be just here. Such approach corresponds to new forms and methods of managing economy, when the source of formation of labour payment fund must be directly in this enterprise.

Taking into consideration the above said, we may suggest the following definition: "Wage is a price of labour force, employed in production sphere as a main part of means of workers living, distributed among them in according to quantity and quality of labour make a real contribution of everyone and depending on final result of enterprises activity.

This formulation in a large measure is characteristic for product we labour. According to the own opinion one should not strive for a sole definition of wage essence for all workers (in production, social spheres, public officials, etc) because this leads to eroding, emasculating of most important essential peculiarities of this economic category. The more precise definition of wage essence is the following:

1) the main feature of wage as a main part of living means of working people is accented;

2) dependency of every worker's wage not only on quantity and quality of work spent by them, but on real working contribution, on final results of the working association is stressed;

3) conclusion regarding that being the main part of living means of working people the wage is not the only main form of distribution according to the work done. It is the most important material incentive, because for satisfaction of material and spiritual needs working people are interested objectively in getting a wage and wage growth. They are also interested in the rise of gains in performance (result) of their work and working association as a whole and the payment amount depends on that factor.

Some Russian scientists came to interesting conclusions regarding dynamics of wage.

1. More educated individuals most probably get a higher level of average wage. At the same time it does not result from this fact that their wages will depend on the level of their education at this very enterprises, because it is up to the company to determine their wages.

2. Belonging to this or that branch of economy determines substantial part of differences in wage. The results of the research also show influence of forms of property on differentiation of wages of individuals.

3. On the level of wage privatized enterprises practically do not differ from the state-owned ones, but at the same time wage at the enterprises with foreign capital and enterprises formed after the year of 1990 is essentially higher.

4. Importance of labour market characteristic is noted. So regions with relatively low demand for labour (with high level of unemployment, with low rate of employment of new workers) and also which is high degree of monopsonic power (high share of the company at the labour market) are characterized by lower level of wage.

Foreign experience of research regarding influence of wage on the processes occurring of the labour market including from the point of view of correlation of elements “formation” – “wage” has been studied.

Theoretical approaches of foreign researches regarding these problems – R.B. Freeman, R. Willis, S. Rosen, C.F. Mansci, D. Wise, was systematized and a conclusion was made that in reality young people to a considerable degree react to economic incentives while choosing their education. Indeed, the data show that among new concerns to the labour market is the elasticity of supply. In qualified labour recourses it is essential. In view of relative stability the supply of senior specialists, relatively small quantity of whom coming back to the system of education to change their specialization, but the elasticity of total volume of supply is much smaller.

References

1. Economy and a labor market: Studies. The grant / A.C. Golovachyov, H.C. Berezina, N.I. Bakun, L.I. Leutina; Under the editorship of A.S. Golovachyov. – Minsk: the Higher school, 1994. – 245 p.
2. Odegov J.G., Rudenko G. G, Luneva N.K. Labor market (practical macroeconomic: the textbook. – m: publishing house the Alpha press, 2007 – 900 p.
3. A labor market and population incomes. / under the editorship of N.A. Volgin. The manual. – M, 1999. – 280 p.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФРАНЦУЗСКИХ ТОПОНИМОВ В ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ КАК СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ ПАРТНЕРСКОГО ДОВЕРИЯ

Т.В. Кажарина, ст. преподаватель, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

При внимательном рассмотрении теоретических основ исследования социального капитала в маркетинговых технологиях современными зарубежными исследователями было установлено, что повышение доверия (рост социального капитала на уровне хозяйствующих субъектов) положительно влияет на сокращение транзакционных издержек. Поскольку, в свою очередь степень межсубъ-

ектного доверия (социального капитала) между деловыми партнерами во многом зависит от того, демонстрируют ли они единство своих культурных особенностей, для чего простого владения иностранным языком недостаточно. Необходимо продемонстрировать знания культурологических феноменов этого языка – основой которого, по нашему мнению, является понимание используемых в нем топонимов. Названная работа предлагает вниманию заинтересованного и думающего читателя методические подходы к использованию французских топонимов.

Наименование предметов и явлений действительности – одна из тех особенностей языка, которая вызывает неоднозначное отношение лингвистов уже на протяжении многих лет. Исходя из сосюррианского понимания знака как чисто условного символа, лингвисты долгое время воспринимали онимы как некие пустые знаки, этикетки. Однако на фоне антропоцентрических тенденций современной лингвистики было обнаружено, что топонимы являются емкими носителями экстралингвистического знания: представляют собой важный параметр текстуальности; занимают центральное место среди образных средств в различных типах дискурса; предстают в качестве своеобразного свернутого сюжетного мотива или хода. И если до конца прошлого века сторонники структурного подхода отрицали подобное положение, то в момент обращения научных исследований к человеческому фактору в языке наблюдается особый интерес к системному изучению топонимов.

Содержательная многоаспектность топонима, а также неоднозначность проблемы топонимического значения повлекли за собой становление в современной лингвистике целого ряда направлений, активно исследующих вопросы контрастивной, функциональной ономастики, искусственной номинации и ономастической лексикографии. Центральное место среди задач, стоящих перед исследователями, принадлежит установлению особенностей прагматического функционирования топонимов в различных функциональных стилях. Несмотря на то, что во многих лингвистических трудах приводятся определенные решения топонимической проблематики, нераскрытыми остаются системно-функциональные свойства топонимов, модели перехода от первичной семантики ко вторичной, способы закрепления коннотативного значения топонима в общей лексико-семантической системе, специфика восприятия коннотативных топонимов носителями и неносителями языка, возможность использования страноведческого потенциала топонимов в процессе обучения иностранному языку.

В результате проведенного нами исследования было выявлено, что степень известности и частотность употребления коннотативных топонимов, в том числе и в составе связанного сочетания, различны и обусловлены, как правило, несколькими факторами: возрастными особенностями информантов, уровень образования и его специализация, географическая локализация информантов. При этом уровень и специализация образования являются в большей степени определяющими, чем возраст и место проживания.

Установлены корреляции между типом связанного сочетания с коннотативных топонимов и степенью его использования. Так, например, использование пословиц, обусловленное возрастными и географическими факторами, значительно шире отмечается в повседневной речи, чем в газетно-политических текстах. Цитаты из речей крупных политических деятелей, из художественных произведений французских авторов, употребление которых соотносится с уровнем и специализацией образования, в газетно-политических текстах функционируют в усеченном, модифицированном виде. Определенные топонимические перифразы являются высокочастотными как в речи носителей, так и в корпусе газетных текстов. Исключение в этом отношении составляют стилистически сниженные перифразы, реализация которых имеет место лишь на уровне разговорной лексики. Коннотативные топонимы, переносная семантика которых основана на игре слов, несмотря на паронимически прозрачное значение, представляются наименее известными для информантов и не отражены в материале языка СМИ.

Согласно полученным данным, большинство коннотативных топонимов, в том числе и в составе связанных сочетаний, со вторичным значением важного для французской лингвокультуры исторического события или факта отмечаются как широко используемые в языке прессы и в речи носителей. Ассоциативный фон таких единиц находится в прямой зависимости не только от значимости произошедших событий на данный момент, но и от «культурно-информационного контекста», в результате которого семантика топонима постепенно уплотняется. Попадая в такую среду, топонимические единицы «обрастают» различными смыслами и, закрепляясь в сознании говорящих, формируют новый культурный контекст, актуализируемый при необходимости в ситуациях речевого общения.

К широко известным и высокочастотным коннотативным единицам относятся топонимические выражения, пришедшие во французский язык из Библии и античной мифологии, топонимические единицы, ядром которых являются топонимы Париж, Рим и Франция, а также коннотативные топонимы, ассоциирующиеся с чем-то далеким и нереальным.

Коннотативные топонимические единицы с низкочастотными характеристиками представляются диспонибельными единицами, которые постоянно присутствуют в сознании говорящих и могут быть актуализированы в речи всякий раз, когда в этом возникает необходимость. Частотность и диспонибельность той или иной единицы находится в прямой зависимости не только от культурных компетенций информантов, но и от соотношения личного, индивидуального контекста жизни и культуры в целом. Использование журналистами низкочастотных коннотативных единиц привлекает внимание читателя, активизируя его фоновые знания, и направлено на создание особого стилистического эффекта.

Различия в особенностях восприятия коннотативных топонимов (количество высокочастотных реакций, уровень стереотипности, стратегии идентификации, отнесенность к лексико-грамматическому классу) носителями и неносите-

лями языка свидетельствует о недостаточной включенности подобного материала в процесс обучения французскому языку.

Анализ ассоциативного фона коннотативных топонимов в двух различных культурных группах позволяет заключить, что значение топонима не статично, а представляет собой сложный динамический процесс, формирование которого происходит в рамках культурно-информационного контекста. Понять их значение и использовать в практике делового общения на французском языке задача для экономиста сложная, но вполне реальная. В качестве же своеобразного «приза» за освоение этого навыка его (экономиста) ожидает значительное возрастание экономического эффекта от личных деловых контактов с носителями французского языка.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БЕЛОРУССКОГО ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*В.А. Клименко, д. с. н., профессор, Белорусский национальный
технический университет, г. Минск, Республика Беларусь*

Формирование постиндустриального общества, становление инновационной экономики, базирующейся на знаниях и информационных технологиях, объективно выдвигает задачу дальнейшего повышения интеллектуально-образовательного потенциала страны. Принципиальная новизна инновационной экономики заключается в том, что важнейшей составляющей социально-экономического развития становятся не любые знания и информация, а те, овладение которыми требует высшего образования и, прежде всего, университетской подготовки. Уже сегодня в некоторых странах более половины населения имеет высшее образование. Более того, в Финляндии, Норвегии, Швеции высшее образование бесплатное, а в Норвегии бесплатным является также второе образование [1, с. 77 – 78].

По данным переписи населения в 2009 г., высшее образование имели 18,9% населения Беларуси старше 15 лет, тогда как в 1999 г. – 14% взрослого населения. Особенно ощутимый рост в сравнении с данными предыдущих переписей: в 1959 г. высшее образование было у менее 1,7%, в 1970 г. – 4,1%, в 1979 г. – 7%, в 1989 г. – у 10,8% взрослого населения республики. При этом высшее образование в 2009 г. имели 17,6% мужчин и 19,9% женщин, тогда как в 1999 г. соответственно 14,1% и 13,9%, т. е. женщины за последнее десятилетие обошли мужчин по образовательному уровню [2, с. 16].

Образовательный уровень городского населения выше, чем сельского: в 2009 г. высшее образование имели 22,3% взрослых горожан и 9% сельчан. Среди трудоспособного населения высшее образование у 20,5%, в том числе у 23,3% городского и 10,7% сельского. Самый высокий удельный вес лиц с высшим образо-

ванием среди взрослого населения Минска – 31,5%, среди сельского населения – в Минской области (13,4%) [2, с. 32 – 51].

Следует отметить и рост удельного веса работников с высшим профессиональным образованием в Республике Беларусь. Его на начало 2011 г. имели 25,4% всех работников народного хозяйства страны (десять лет назад – 18,8%). Наибольший удельный вес работников с высшим образованием в отраслях: информационно-вычислительное обслуживание – 76,8%; управление – 75,7%; наука и научное обслуживание – 61,9%; финансы, кредит и страхование – 61,1% [3, с. 46]. В промышленности высшее образование имеют 20,3% работников. Наибольший удельный вес их среди работников соответствующей отрасли в полиграфической – 30%; электроэнергетике – 28,6%; топливной – 27,3%; наименьший – в легкой (11,4%); фаянсовой (13,5%); промышленности строительных материалов (14,6%).

Высшее образование у 67,2% руководителей и 59% специалистов народного хозяйства, 17,2% других служащих страны. Вместе с тем, по состоянию на начало 2011 г. 7,6% руководителей и 7% специалистов народного хозяйства Беларуси не имеют ни высшего, ни среднего специального образования [3, с. 47, 75]. Особенно много их среди руководителей предприятий связи, сельского хозяйства, среди специалистов лесного хозяйства, непромышленных видов бытового обслуживания населения. Наихудшая ситуация – в Минской области, где не имеют высшего или среднего специального образования 9,4% руководителей и 7,5% специалистов.

В то же время растет удельный вес рабочих с высшим образованием. В конце 2010 г. их доля в общей численности рабочих составила 3,5%, тогда как в 1995 г. – 1,4%. В абсолютных цифрах рост с 37,1 тыс. в 1995 г. до 84,1 тыс. в 2010 г. [3, с. 47]. С одной стороны, это свидетельствует о повышении образовательного уровня работников материального производства, а с другой, о том, что зачастую средства, потраченные государством или самими гражданами на приобретение высшего образования, используются нерационально, так как выпускник вуза работает не по специальности. Причины этому разные, но чаще всего невысокий уровень заработной платы специалиста.

Значительная роль в формировании профессионально-квалификационного потенциала белорусского общества принадлежит системе высшего образования. В Республике Беларусь функционируют 45 государственных и 10 частных учреждений высшего образования. Подготовка специалистов осуществляется по 15 профилям образования, включающим 438 специальностей высшего образования первой ступени, 192 специальности второй ступени высшего образования. За 2006 – 2010 гг. для отраслей экономики и социальной сферы подготовлено 302,2 тыс. специалистов с высшим образованием. Обучение организовано в очной и заочной (в том числе дистанционной) формах обучения [4, с. 30].

Доля студентов вузов в населении Беларуси превышает 4% (для сравнения: наибольший удельный вес студентов вузов в населении в Финляндии –

5,6%, Польше – 5,4%, РФ – 4,8%, США – 4,4%). Студентом вуза становится сейчас каждый второй выпускник школы. Это положительное явление, однако, ведет не только к социальной интеграции, но и к социальному конфликту в условиях рассогласованности взаимосвязи между статусными характеристиками уровня образования и уровнем оплаты труда. Массовое использование института высшего профессионального образования осуществляется в силу статусных притязаний независимо от того, обещает оно профессиональную и экономическую отдачу или нет. 40% всех студентов и 94% студентов частных учреждений образования обучаются на экономических и юридических специальностях [5]. Все большее значение приобретает заочное образование, его расширение закономерно в связи с актуальностью задачи непрерывного образования; но нельзя не признать, что в настоящее время отечественное заочное образование, как правило, уступает по качеству очному. Между тем по заочной форме обучения сейчас занимаются примерно 40% студентов (в начале 1990-х гг. – примерно четверть).

За годы независимой Республики Беларусь выпуск специалистов с высшим образованием вырос более чем в два раза. За последние пять лет контингент студентов увеличился с 396,4 тыс. человек в 2006 г. до 442,9 тыс. человек в 2011 г., или 467 студентов на 10 тыс. населения [4, с.30]. По этому показателю Беларусь опережает большинство стран Европы и мира, среди стран СНГ уступает только России (497 студентов). Для сравнения в Германии только 298 студентов на 10 тыс. населения [5].

Следует, однако, подчеркнуть, что в настоящее время в условиях перехода высшей школы страны на двухуровневую систему подготовки существует немало других проблем в развитии высшего профессионального образования. Во-первых, растет удельный вес преподавателей пенсионного возраста и не имеющих научной степени.

Во-вторых, острой проблемой остается финансирование деятельности вузов, укрепление их материальной базы. Имеет место значительный износ учебно-лабораторного оборудования, недостаточная обеспеченность вузов учебно-лабораторными площадями (менее 52,5%), общежитиями (66,5% обеспеченности иногородних студентов) [2, с. 31].

В-третьих, актуальным является совершенствование структуры подготовки кадров в системе высшего образования, развитие системы дополнительного профессионального образования. Сегодня подготовка специалистов осуществляется исходя не столько из потребностей страны, а из спроса молодежи и их родителей на образовательные услуги. Негосударственные учебные заведения вносят существенный дисбаланс в формирование профессиональной структуры кадров специалистов. Они в основном ориентируются на специальности, привлекательные по названию, но без должного учета потребностей отраслей и предприятий различных форм собственности в специалистах. Выпускникам этих специальностей приходится проходить переподготовку по более востребованным на рынке труда профессиям [6].

В-четвертых, подготовка специалистов новой формации в условиях формирования инновационной экономики требует тесного взаимодействия высшей школы и производства. Максимальная интеграция образовательного процесса, науки и передового производства будет достигнута путем создания на базе ведущих университетов и инновационных предприятий учебно-научно-производственных комплексов, что обеспечит инновационное развитие отраслей экономики и социальной сферы, создание и развитие инновационной инфраструктуры, включая студенческие бизнес-инкубаторы. Именно на это направлена Государственная программа развития высшего образования на 2011 – 2015 гг. Опережающий характер развития образования по отношению к производственной сфере позволит подготовить специалистов для работы в отраслях, относящихся к V и VI технологическим укладам. Повышение качества высшего образования и узнаваемости (международного авторитета) национальной высшей школы будет достигнуто путем завершения международной сертификации образовательной и научной деятельности университетов на соответствие международным стандартам серии ИСО 9001 и внедрения элементов Болонского процесса в национальную систему высшего образования [4, с. 31].

Литература

1. Удовенко, И.М. С позиций будущего / И.М. Удовенко // Беларуская думка. – 2010. – №5. – С. 72 – 79.
2. Перепись населения 2009. Т.IV. Образовательный уровень населения. – Минск, 2011. – 344 с.
3. Численность, состав и профессиональное обучение кадров Республики Беларусь в 2010 году. – Минск, 2011. – 191с.
4. Выполнение Республикой Беларусь международных согласованных целей и обязательств в сфере образования. Национальный доклад. – Минск: Министерство образования Республики Беларусь, 2011. – 116 с.
5. Комсомольская правда в Беларуси. – 2012. – 24 января.
6. Дубовик, А.К. Высшее профессиональное образование как фактор формирования социально-стратификационной структуры общества / А.К. Дубовик // Проблемы инженерно-педагогического образования в Республике Беларусь: материалы V Международной научно-практической конференции. – Минск: БНТУ, 2011. – С. 65 – 70.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Т.С. Климова, аспирант, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Активизация инновационной деятельности является условием успешной конкурентной борьбы отечественных организаций на внешнем рынке, но в данном процессе важнейшее значение имеет не количество, а качество инновационных разработок, так как вложение средств в бесперспективные проекты не при-

носит организации выгоды. Количество проводимых инновационных работ в Республике Беларусь уже достаточно велико, использование при этом технологического аудита приведет к их качественному улучшению [1]. В этой связи целью исследования в данной статье является изучение теоретических основ технологического аудита.

Для успешного развития отечественной промышленности необходим ее переход на инновационный путь развития. Разработка, производство и дальнейшая реализация инновационных продуктов требует значительных финансовых и временных затрат, при том, что по статистическим данным коммерческая ценность нового наукоемкого продукта определяется пропорцией 500:1, то есть лишь один новый продукт из 500 будет в последствии успешно реализован. Помочь в решении данной проблемы призван технологический аудит.

В целях исследования сущности технологического аудита рассмотрим существующие определения, данные различными авторами. В одной из самых первых русскоязычных публикаций, посвященных коммерциализации технологий, известный специалист в области инновационной технологической деятельности А. Бретт излагает свое понимание технологического аудита. Под технологическим аудитом подразумевается анализ технологии, анализ опыта, изделий и знаний, которые имеются в исследовательском институте, лаборатории, университете и которые потенциально могут быть коммерциализованы. На наш взгляд, данное определение является несколько неполным, так как технологический аудит может проводиться не только в институте, лаборатории, университете, но и в различных организациях.

В одном из наиболее поздних пособий технологический аудит понимается как комплексное обследование организации, направленное на выявление технологий и осуществление объективной оценки их потенциала как объекта трансфера технологий [2]. Отличительной особенностью данного определения является то, что технологический аудит направлен не только на оценку потенциала инноваций, а также на комплексное обследование организаций с целью выявления технологий и оценки их потенциала.

В.А. Борисевич определяет технологический аудит как деятельность, направленную на коммерциализацию научных разработок, оценку инновационной деятельности предприятий с экономической точки зрения путем анализа технологий, опыта, качества изделий, разработанных или имеющихся на предприятиях, которые предназначены для реализации [1]. На наш взгляд, данное определение является достаточно полным, так как оно содержит основную цель проведения технологического аудита и обладает основными характеристиками аудита.

В Законе Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» дается определение такому понятию, как инновационно-технологический аудит. Под ним понимает-

ся комплексная оценка уровня технологического развития организации и ее потенциальных возможностей осуществления инновационной деятельности.

Общим недостатком представленных выше определений является отсутствие в них такой характерной особенности аудита, как документированность. Результаты технологического аудита должны быть документированы, чтобы с ними могли ознакомиться работники организации, не принимавшие участия в проведении технологического аудита.

Если рассматривать технологический аудит как необходимый этап проектов по трансферу (коммерциализации) технологий, то он должен обслуживать интересы как тех структур, коммерческая стратегия которых предполагает использование технологии в собственном производстве, так и тех, коммерческая стратегия которых предполагает реализацию прав на технические решения в составе технологии. При этом одна и та же структура по отношению к одной и той же технологии в различных проектах может использовать разные стратегии извлечения дохода.

Цель технологического аудита – выявление сильных сторон работы сотрудников организации – заказчика, поэтому акцентирование на слабых сторонах ни при анкетировании, ни при собеседовании недопустимо, т.к. оно чаще всего приводит к безрезультатности, а точнее, к необъективным результатам, что в данном случае одно и то же [3].

Обобщая вышеизложенные подходы к трактовке понятия «технологический аудит», предлагаем в целях исследования под технологическим аудитом понимать независимую, документированную, комплексную оценку организации, целью которой является определение уровня технологического развития организации, выявление технологий и объективную оценку их потенциала как объекта трансфера технологий.

Единой методики проведения технологического аудита не существует, но, как правило, он включает следующие этапы:

1. Определение лиц, которые будут проводить технологический аудит. Возможно использование собственных экспертов, занимавшихся разработкой инноваций, либо привлечение специалистов сторонних организаций.

2. Определение авторства разработки и проведение патентного поиска идентичных или аналогичных запатентованных решений. Этот этап предполагает определение не только авторов инновации, но и лиц, которые финансировали научные поиски, для определения принадлежности инновации. В случае нахождения идентичной разработки дальнейшие работы проводить нецелесообразно.

3. Проверка осуществимости идеи. На данном этапе проводятся соответствующие расчеты, которые могут подтвердить или опровергнуть выдвинутую идею. По результатам расчетов проводится практическая проверка работоспо-

способности разработки в реальных условиях, в процессе которой широко используются методы моделирования.

4. Сравнение разработанной технологии с аналогичными разработками. Включает оценку ее конкурентных преимуществ. При этом уделяется внимание не только техническим характеристикам изделия, но и стоимостным.

5. Определение возможности коммерциализации, которая включает определение целевого рынка, его состояние и динамику изменения и тип конкуренции на рынке [1].

Активизация инновационной деятельности является условием успешной конкурентной борьбы белорусских предприятий на внешнем рынке, но в данном процессе важнейшее значение имеет не количество, а качество инновационных разработок, так как вложение средств в бесперспективные проекты не приносит предприятию никакой выгоды. Количество проводимых инновационных работ у нас в стране уже достаточно велико, а использование при их проведении технологического аудита приведет к их качественному улучшению.

Проведение на предприятии инновационного, в частности технологического, аудита и оценка инноваций позволяет:

- сделать выбор возможностей коммерциализации из нескольких представленных вариантов;
- выявить факторы риска, связанные с возможностями, перед началом разработки;
- определить, превысит ли конечное финансовое вознаграждение все затраты на разработку и внедрение;
- убедиться, что есть хороший баланс риска, когда несколько возможностей осуществляются одновременно;
- привлечь финансовые средства для реализации проекта;
- мотивировать сотрудников научных учреждений, повысить активность исследовательской деятельности [3].

Литература

1. Борисевич, В.А. Технологический аудит как инструмент повышения качества инновационной деятельности белорусских предприятий / В.А. Борисевич // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ictt.by/Library/BelIndForum2008/symposium/krstol1/Борисевич%20В.А..doc>. – Дата доступа: 16.02.2012.
2. Пильнов, Г. Как проводить технологический аудит / Г. Пильнов, О. Тарасова, А. Яновский // Официальный сайт Российской Академии Наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ras.ru/FStorage/Search.aspx?id=4cd88c52-d5cf-4138-ad41-94e3883174ac&SearchString=Gide+IV.pdf>. – Дата доступа: 05.02.2012.
3. Черномордов, Л.И. Составляющие инновационного аудита / Л.И. Черномордов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/172/knp172_33-37.pdf. – Дата доступа: 16.05.2012.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*В.Л. Ключня, д. э. н., профессор, Белорусский государственный университет,
г. Минск; И.В. Зенькова, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный
университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Согласованное развитие рынка труда влияет на эффективность национальной инновационной системы. Передовые достижения науки, производство высокотехнологических товаров и услуг, постепенное приближение страны по уровню заработной платы к уровню стран Европейского Союза, безусловно, требуют оптимальной профессионально-квалификационной структуры трудовых ресурсов, оптимизации численности персонала на различных уровнях экономической системы.

В результате исследования выявлены индикаторы эффективной занятости: уровень занятости профессиональным трудом; уровень занятости трудоспособного населения в общественном хозяйстве; пропорциональность распределения трудовых ресурсов общества по сферам общественно-полезной деятельности; рациональная структура распределения работающих по отраслям и секторам экономики; показатель оптимизации профессионально-квалификационной структуры работающих (позволяет выявить соответствие профессионально-квалификационной структуры работающего населения структуре рабочих мест, а также определить, насколько соответствует система подготовки кадров потребностям экономики); уровень безработицы. Процессы оптимизации профессионально-квалификационной структуры работающих на всех уровнях экономики в новых условиях особо актуальны, поскольку невозможно качественно выполнять работу (особенно интеллектуального свойства), не соответствуя ей по профессионально-квалификационной компоненте.

Отмечено, что одним из индикаторов эффективной занятости является соответствие профессионально-квалификационной структуры предложения структуре рабочих мест. Для того чтобы качественно формировать предложение трудовых ресурсов под создаваемые экономически целесообразные рабочие места, необходимо, по нашему мнению, увязывать циклы введения новшеств и образования. Это позволит как минимум с пятилетним отрывом (на этот срок создаются бизнес-планы с описанием планируемого к вводу оборудования, технологий) формировать предложение трудовых ресурсов еще на стадии обучения таковых в высших (средних специальных) учебных заведениях. Речь идет о совмещении квалификационных характеристик существующих (будущих) должностей со специальностями вузовской подготовки.

Обобщены сведения об индикаторах и причинах неравновесного рынка труда. Они таковы: темп роста занятости в отрасли по сравнению с темпом роста занятости в экономике, повышение опережающими темпами заработной платы в

отрасли, увеличение средней продолжительности отработанного времени, превышение найма работников над их выбытием, снижение увольнений по инициативе нанимателя, рост числа вакансий и проблемное их заполнение. Они позволяют при анализе занятости не просто фиксировать динамику, а иметь доказательную базу несогласования (согласования) спроса и предложения на рынке труда.

Выявлены причины равновесного (неравновесного) рынка труда: разнонаправленное движение уровня безработицы (официально она снижается) и условий макроэкономического равновесия, которые диктуют рост естественного уровня безработицы; преобладание темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда; профессионально-квалификационная, региональная и отраслевая разбалансированность спроса и предложения на рынке труда; административный контроль сразу за двумя параметрами – инфляция и безработица – позволяют учесть их при составлении модели спроса на рабочую силу.

Сбалансированность занятости на рынке труда рассмотрена как динамическое равновесие между профессионально-квалификационной структурой предложения трудовых ресурсов и экономически целесообразными рабочими местами, достижение и поддержание которого (приближение к нему) возможно с учетом постоянного выявления детерминант, определяющих спрос и предложение трудовых ресурсов в каждый момент социально-экономического развития экономики, и выработки механизмов согласования обеих сторон.

Отмечено, что обобщенная авторская дефиниция «сбалансированность занятости на рынке труда» обуславливает необходимость формирования авторского подхода к согласованию профессионально-квалификационной структуры предложения трудовых ресурсов и спроса на них. По нашему мнению, в нем должны быть отражены следующие составные элементы, взаимосвязанные между собой: демографические процессы, миграционные процессы, информация о выпускниках высших и средних специальных учебных заведений, производственный процесс предприятия, социальная сфера его обслуживания, динамика товарооборота розничной торговой сети.

К макроэкономическим и региональным факторам, определяющим сбалансированность занятости на рынке труда, правомерно отнесены следующие: 1) динамика инвестиций в обновление производства и техническое усовершенствование средств производства на уровне национальной экономики и уровне региона. Авторский подход предполагает планирование профессионально-квалификационной структуры трудовых ресурсов под вводимое новое оборудование, технологию, новое рабочее место с определенными производственно-технологическими параметрами, что требует целевых инвестиций; 2) динамика валового внутреннего продукта, роста доли наукоемкой продукции в валовом внутреннем продукте. Результатом производственных цепочек является конечный продукт; выходя на другие уровни экономической системы (макро-и региональный уровень) результатами таких производственных цепочек становятся совокупности

стоимостей конечных продуктов (ВВП); 3) постоянный поиск оптимального соотношения обмена способности к труду на определенное денежное вознаграждение на различных уровнях экономической системы. Расчет оптимальной трудоемкости на технологическом переделе увязан с прибылью предприятия (целевая функция в задаче задается на максимум прибыли) и с реально создаваемыми объемами производства каждым участником труда. Это позволит связывать результат труда работника с реальным вкладом в производство продукции; 4) мониторинг демографических, миграционных и образовательных процессов в Республике Беларусь, Витебской области; 5) дальнейшее развитие институционального каркаса рынка труда в направлении усиления сотрудничества между управлениями по труду, занятости и социальной защите населения, предприятиями, учреждениями образования и абитуриентами; 6) анализ программных документов Республики Беларусь, региональных программ, выявление перспективных сфер приложения труда на всех уровнях экономической системы; 7) создание информационного документа о профессионально-квалификационной структуре предложения трудовых ресурсов и спросе на них на всех уровнях экономической системы, корректируемого в зависимости от изменяющихся социально-экономических процессов.

Считаем, что состояние согласованного рынка труда может быть достигнуто посредством составления дифференцированных трудовых балансов и системы агрегированных показателей для прогнозирования занятости населения. Авторский подход отличается многоуровневостью, учетом показателей, отражающих специфику производственно-технологических процессов, комплекса демографических, миграционных и образовательных факторов. Такой подход позволяет повысить точность прогнозирования рынка труда и планирования количества экономически эффективных рабочих мест в национальной экономике.

Усиливают согласованность рынка труда и авторский методический инструментарий по совершенствованию планирования трудовых ресурсов региона. Он содержит методические решения по обеспечению взаимосвязи и согласованности структуры трудовых ресурсов со структурой подготовки специалистов, алгоритм поэтапной реализации управленческого решения по составлению производственно-циклического баланса трудовых ресурсов, схему выявления актуализированных детерминант, определяющих спрос на рабочую силу. Такой методический инструментарий способствует созданию аналитической базы для управления системой подготовки специалистов с учетом изменения конъюнктуры рынка труда.

Предложены авторские концептуальные основы согласования системы высшего (среднего специального) образования и занятости, состоящие в определении порядка выбора перспективных сфер приложения по иерархическим уровням экономики, создании коммуникационных каналов по установлению взаимодействия между производственными предприятиями и учреждениями образования, методическом решении по планированию компетенций специалиста в

зависимости от технико-технологических особенностей развития производства, позволят органам государственного управления формировать промышленную политику с учетом компоненты перспектив трудоустройства выпускников учреждений образования.

Считаем необходимым углублять исследование на рынке труда по линии усиления: математического моделирования в прогнозировании развития рынка труда на различных уровнях экономической системы; принятия управленческих решений по трудовым процессам с учетом опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы; управления образовательными процессами согласованно с социально-экономическими процессами.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕГОСЯ МИРА

*С.Н. Кройтор, к. с. н., Институт социологии НАН Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

Многие специалисты говорят о глобализации современного мира, которая проявляется в росте открытости, взаимозависимости и взаимопроникновении экономик и обществ. Рост этой взаимозависимости обусловлен, прежде всего, формированием многосторонних межстрановых связей в области производства, обмена и потребления товаров и услуг, интеграцией капитала, формированием глобальных финансовых рынков и рынков труда со спросом на высококвалифицированную рабочую силу. При определении стратегий национального развития все больше учитывается глобальный контекст. Эффективное развитие предприятий во многом определяется конкурентоспособностью выпускаемой ими продукции не только в национальном, но и в мировом контексте, в результате чего возрастают требования к ее качеству. Развитие технологий и наукоемких отраслей, а также оперативное внедрение инновационных разработок в производственные процессы становятся основой экономического развития. В этих условиях возрастает роль информации и знания (научного, экспертного, профессионального, повседневного), возникает потребность в его постоянном и оперативном обновлении, приращении и уточнении. Кроме того, глобализационные процессы приводят к расширению и укреплению политических и культурных связей между государствами. Это происходит, в частности, благодаря созданию множества международных и наднациональных организаций самой разной направленности (торговых, финансовых, политических, религиозных, этнических и др.), все большему распространению международных средств массовой информации и коммуникации.

Рост открытости обществ, в свою очередь, имеет ряд последствий, как позитивных, так и негативных. С одной стороны, вовлеченность в глобальные про-

цессы и отношения способствует расширению возможностей обществ (создание совместных производств и разработка инновационных технологий, возможность привлечения иностранных инвестиций в национальные экономики, освоение новых рынков сбыта и др.) и индивидов (возможности для мобильности, коммуникации, международного туризма, доступа к информации и др.). С другой стороны, открытость социальных систем и их восприимчивость к любым влияниям извне приводит к возникновению новых, пока неизученных рисков и угроз. К ним относятся, в частности, техногенные, экологические, военные риски, проблема роста международной преступности, угроза международного терроризма, демографические проблемы, проблема глобального неравенства и т.д. Все эти риски угрожают устойчивому развитию и стабильности как отдельных обществ, так и мира в целом. Итак, современный мир глобализируется, а значит, постоянно усложняется, и это приводит к росту неопределенности, снижению предсказуемости, прогнозируемости и управляемости всех социальных процессов.

В этих условиях образование, и особенно его высшая ступень, становится одним из важнейших социальных институтов современного общества. Это обусловлено, во-первых, тем, что формирование экономики, основанной на знаниях, невозможно представить без развития, человеческого капитала и потенциала, и особенно его интеллектуальной составляющей. Поэтому образование сегодня меняет свой статус в обществе и становится базовым ориентиром при формировании стратегии развития государства и общества. Из института, отвечающего за подготовку кадров для различных отраслей экономики, образование становится важнейшим ресурсом развития социума. Во-вторых, в условиях растущей неопределенности и энтропии социальных процессов повышается значимость образования как института, способного вносить вклад в прогнозирование будущего и предотвращение глобальных рисков. Образование в современном мире рассматривается как ключ к решению глобальных нравственных, экологических и других проблем, стоящих перед человечеством. Мы разделяем мнение ученых, утверждающих, что образованию сегодня необходимо придать статус «гуманитарной экспертизы» по отношению к процессам, протекающим в обществе, экономическим и социальным инновациям.

Какова специфика высшего образования в современном обществе? Как меняется его роль в обществе в условиях глобализации экономики и общества? И главное, как все это отражается на политике государства в сфере высшего образования? Над этими вопросами мы будем размышлять в рамках данного доклада.

Прежде всего, необходимо отметить, что система высшего образования в современном обществе претерпевает серьезные *функциональные изменения*. Как уже упоминалось, образование становится не только институтом, отвечающим за подготовку кадров для различных отраслей национальной экономики, но стратегически важным направлением социального развития. Актуализируется роль образования как института, способного вносить вклад в прогнозирование будуще-

го, предотвращение рисков, управление инновационными изменениями, оптимизацию процессов, протекающих во всех сферах жизнедеятельности общества.

Формирование единого образовательного пространства и глобализация производственных рынков и рынков труда обуславливает необходимость *структурных изменений* в образовании. Они включают унификацию и стандартизацию учебных планов и программ; структурные изменения в перечне специальностей, специализаций и образовательных стандартах; создание международных систем управления качеством высшего образования.

Кроме того, происходит *трансформация образовательных практик*, возникает множество *новых форм образовательной деятельности*. Это выражается, во-первых, во внедрении в учебный процесс активных методов обучения, нацеленных на развитие у будущих специалистов способностей к поиску информации, ее критическому восприятию и анализу. Во-вторых, в связи с быстрым устареванием профессиональных знаний возникает необходимость постоянного повышения квалификации, переподготовки специалистов, и в ответ на эту потребность возникают соответствующие институты. В-третьих, в последние десятилетия мы наблюдаем распространение институтов неформального образования (семинары, обучающие интернет-курсы, дискуссионные клубы и т.п.), а также практик самообразования и самообучения. В-четвертых, изменяются способы коммуникации между студентом и преподавателем. Если раньше процесс обучения был построен на основе преимущественно односторонней трансляции учебного материала от преподавателя к студенту (тип отношений «учитель-ученик»), то современное образование характеризуется все более равноправными, партнерскими взаимоотношениями между субъектами образования, основанными скорее на диалоге и сотрудничестве, чем на непререкаемом авторитете учителя.

Чтобы быть качественным и конкурентоспособным, отечественное образование должно развиваться по опережающему принципу, т.е. не просто оперативно реагировать на изменения в экономике и обществе, но предвосхищать их. Его задача – сегодня готовить специалистов, которые будут востребованы экономикой завтра. Чтобы эффективно справляться с этой задачей, образование нуждается в постоянном реформировании. Это реформирование обусловлено, во-первых, необходимостью постоянного пересмотра и обновления содержания образования в связи с быстрым устареванием информации и потребностью в оперативном обновлении профессиональных знаний и навыков. Во-вторых, необходимо налаживание более четкой и тесной связи образования с рынком труда, приведение существующего набора профессий и специальностей в соответствие с самыми оперативными прогнозами развития рынка трудовых ресурсов. В-третьих, образование должно обладать способностью гибко реагировать на изменение потребностей рынка и осуществлять переквалификацию и повышение квалификации специалистов. Именно соответствие этим требованиям является одним из важнейших показателей эффективности социальной политики в сфере

образования и критерием соответствия качества образования требованиям современной инновационной экономики.

Кроме того, в современных системах высшего образования постсоветских стран наблюдается ряд тенденций, связанных с переходом к рыночным принципам организации экономики. Во-первых, к ним относится коммерциализация образования – привнесение в организацию образования принципов рыночной экономики и конкуренции. В этих условиях государство перестает быть единственным институтом, определяющим развитие образования. Высшее образование становится пространством столкновения интересов многих субъектов: государства, руководства предприятий, студентов, их родителей, руководства вузов. В этих условиях чрезвычайно важным является достижение баланса интересов всех субъектов, т.к. это способствует стабильному развитию института образования. Во-вторых, присоединение к Болонскому процессу, которое, с одной стороны, ведет к коренным преобразованиям в высшем образовании, с другой – угрожает потерей существующих в постсоветских странах образовательных традиций, позволяющих готовить квалифицированных специалистов в определенных областях.

Образование требует все более гибких и оперативных методов управления с ориентацией на долгосрочную перспективу и опорой на «обратную связь», саморефлексию.

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ: РАМКИ АНАЛИЗА...

П.С. Лемещенко, д. э. н., профессор, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

При всех сложностях и трудностях, которые выпали на долю населения и новаторов классической политической экономии, все же основу предмета первой научной картины мира составлял человек и соответствующая система производственных отношений и в целом «отношений общения». Именно это и предопределило в дальнейшем поиск и стратегию социально-экономического развития, его формы, механизмы, ограничения и защиту. Такой методологический подход, собственно, себя оправдал, о чем свидетельствует бурное развитие производительного капитала на промышленной основе.

Но в последующем проблема *развития* незаметно и в силу разных *обстоятельств (!)* заменилась теориями экономического роста, что, однако, является всего лишь *частным случаем* фундаментальной эволюционной теории. Последняя, к сожалению, за последние сто лет не обеспечила заметного прорыва в своей эволюции, где наиболее активно и плодотворно проявили себя лишь *узко-прикладные* статично-функциональные концепции и микро-, макромоделли. Однако отход экономистов от *проблем социального развития*, и методологическая причина здесь занимает доминирующую позицию, вовсе не избавил мировую и национальную экономики от нарастающих как снежный ком острых вопросов

хозяйственной практики. Скорее наоборот – события конца XX начала XXI вв. обусловили не просто актуализацию поиска и обсуждения всевозможных концептуальных аспектов развития, а через определенные международные институты в национальные политико-экономические стратегии стран и регионов встраивается идея *устойчивого развития*. Здесь, с одной стороны, проявляется как бы благородная инициатива заботы о национальных государствах, потерявших в хаосе XXI века контуры развития, а с другой – предлагаемая концепция устойчивого развития имеет весьма жесткие параметры условий, механизмов, темпов, политико-экономических форм.

Очередным идеологическим мифом явилось утверждение о том, что *переход к рынку автоматически* обеспечит экономический прогресс, рост и развитие. Население и политики весьма доверительно приняли этот тезис, хотя хозяйственная практика своими крайне скромными результатами рыночных реформ заставила все-таки продолжить осмысление проводимых изменений, но уже в рамках очередной «модернизации» в России и нового витка либерализации и приватизации в Беларуси.

Но если и принять во внимание это примитивно толкуемое утверждение – рынок может все и сделает это автоматически, то все-таки *оно абсолютно не является достаточным*. Если бы было все так просто, то индустриальные государства не нуждались бы ни в каких теориях развития, а развивающиеся страны уже давно бы разорвали *порочный круг*: бедность → низкая норма сбережений → слабая инвестиционная и инновационная активность → технологическая патриархальность → низкая производительность труда → низкие темпы роста → бедность.

К сожалению, и очередной общий кризис это показал явственно и убедительно, сама экономическая наука должна осознать свои методологические «слабости» и теоретико-модельные «прегрешения», чтобы на новом витке эволюции представить хотя бы в общем виде очередную политико-экономическую картину мира. Собственно, это фундаментальная проблема для поиска стратегии развития мир-экономики в целом и отдельных стран в частности. Как показывают современные разработки, экономический рост, за который так борются политики и политика, далеко не решает всех проблем. Иногда он их даже усугубляет. Например, в нашем случае, когда очень ограничены рынки сбыта для наших традиционных товаров, в результате чего возник, можно сказать, кризис сбыта. К тому же надо учитывать крайне устаревшую и изношенную физически технико-технологическую базу, не позволяющую уже производить конкурентную продукцию для современного рыночного пространства. Также мало что значат даже глубоко математизированные, но более частные проблемы.

Каким-то методологическим ориентиром в решении стратегических задач сегодня служит работа Й.А. Шумпетера «Теория экономического развития», получившая необычайную популярность в последние два десятка лет. Текущий общий мировой экономический кризис обусловил также неподдельный практи-

ческий интерес и к трудам К. Маркса, в частности, к «Капиталу». Востребованными оказываются в целом и работы по политической экономии, философии экономики, предмет которых как раз таки и фокусирует внимание на поиске онтологических и гносеологических источников, условиях, формах и механизмах хозяйственной эволюции, инструментах регулирования деятельности субъектов. Эти научные дисциплины по своей исходной основе дают старт, методологическую основу законов диалектики. Но эти дисциплины опасны своим стремлением к истине, что для социально-экономического бытия не очень-то выгодно. Ведь вскрытие истинной природы, например, денег позволит выяснить, кто и чем реально занимается, что производит – истинное богатство или же транзакционные издержки, и обосновать *зарабатываемость* получаемых доходов, оценить реальный статус каждого класса и социальной группы. Однако, подчеркнем, что крупнейшей *социальной инновацией* середины 20-го века является изменение утилитарной нормы поведения, оформленной «Теорией нравственных чувств» и «Богатством народа» А. Смита. *Сложная норма поведения*, на основе которой развивался производительный капитал как явление и как хозяйственная форма, заменяется доминирующей спекулятивной нормой. Капитал из производительного феномена постепенно превратился в спекулянта, и это было принято на уровне формальных институтов и неформальных отношений. И, скорее всего, самую заметную роль здесь сыграла известная работа Кейнса, распространение идей которой выстраивало соответствующие для реализации спекулятивных целей институты, а общество впитывала это в сознание как моральную норму. По ней оценивали его успех или неудачи, иначе стал оцениваться бизнес.

Таким образом, анализ литературы по экономическому росту и инновациям обнаруживает, во-первых, то, что инновационная тематика, пытающаяся заменить действительную проблему *развития*, очень мозаична. При всей важности поднимаемых и решаемых в разного рода работах эти темы не имеют общего теоретического фундамента. Такая ситуация не позволяет выстроить *единую* целостную технологичную картину и, следовательно, программу инновационной политики, ориентированной на развитие. А разнородные новации могут противоречить друг другу, не создавая соответствующих сопряженных технико-экономических и социальных эффектов зависимости. Во-вторых, люди интеллектуально, организационно, психологически и пр. также могут быть не готовы, чтобы использовать эффективно в своем производственном процессе эти же компьютерные технологии. «Специализированный идиотизм» (термин П. Друкера), существующий в науке и, следовательно, в практике разрушил образовательную культуру буквально во всех человеческих сферах. Широко эрудированный человек сегодня выглядит как анахронизм или дилетант. Есть узкие специалисты по рынку денег, металла, нефти и пр., но действительно образованный человек по «рынку в целом», политике, социальным действиям, культуре, эволюции, в конечном счете, человеческих форм общения сегодня является крайне редкой породой. В-третьих, нет и книг (почти нет) на эту тему. Они, как бы парадоксально

это ни выглядело, не востребованы тем же рынком. Востребованы мелкие коммерческие проекты и разработки.

Серьезная ошибка исследователей в области экономической истории теории заключается в том, что они ведущим фактором экономического роста считают ресурсы и инвестиции. На самом деле, ключевым условием развития и роста является *институциональная структура и ее воздействие на стимулы не только к изобретениям и инновациям, но и к более эффективной организации производственного процесса, к уменьшению транзакционных издержек на рынках товаров и ресурсов, к созданию юридической системы для контроля над выполнением контрактов, к определению и защите прав собственности, и главное, к совершенствованию этих стимулов*. При таком подходе мы можем и не знать, как конкретно достичь желаемых результатов, однако мы можем правильно подойти к разгадке, почему все же нам не удастся этого сделать.

Институты выполняют роль «несущей конструкции» любого общественно-экономического образования, и с них всегда начинаются трансформации системы, равно как и ее завершение. Поэтому как *устройство, так и изменение, совершенствование* социально-экономической системы предполагает в первую очередь обращение к *институциональному устройству*. Глобализация и соответствующие проблемы мир-экономики также обусловлены возникновением *особых институтов*, повлиявших на существенные изменения в мире и отдельных странах. Ведь нации конкурируют в основном в выборе альтернативных институтов или стратегии для стимулирования более быстрого экономического роста и повышения жизненного уровня... Конкурентоспособными, как показывает практика, являются те нации, которые выбирают институты и политику, способствующие долгосрочной стратегии развития. Но последнее требует весьма тщательного отбора приоритетов и разного рода показателей, учитывающих разные временные лаги в реализации стратегии.

Важной методологической установкой для выяснения проблем развития представляет категория транзакционных издержек и институциональная динамика. Эти две позиции связаны между собой, хотя имеют и самостоятельное значение. Экономическое развитие и рост в определенных институциональных условиях – это, прежде всего, результат расширения такой кооперации и обмена, при которых транзакционные издержки не увеличиваются. В переходных экономиках «благодаря» разрушению (стихийному или целенаправленному) старых формальных институтов образовалась институциональная пустота, поскольку *социальный капитал* системы разрушился, а «плотность экономического поля» резко снизилась. Новые же институты для своего создания требуют часто довольно значительных затрат времени, равно как и затрат материальных. Иначе говоря, рынок кто-то должен оплачивать. Отдача же от новой системы институтов имеет свой временной лаг. Последние также далеко не всегда «несут» условия именно для развития всей нации, а не для узкой группы населения или отдельного сословия, политической элиты, извлекающей политическую ренту.

NOMOLOGICAL VALIDITY OF NATIONAL INTELLECTUAL CAPITAL MEASURES

O.N. Lazuka, M. Sc., Lund University, Lund, Sweden

Discussing policy implications of their new set of national intellectual capital (NIC) indices Lin and Edvinsson (2011), claim that the proposed measurement model “helps nations identify key intangible factors for future competitiveness and wealth creation” and provides “an abundance of hard-core information for policy-makers” [1, pp. 368 – 369]. In this case, likewise other researchers, which developed measurement schemes for intangibles, authors have preconceived ideas that suggested measures are capable of grasping the dynamics of NIC in connection to economic growth. This claim appears ambitious if one takes into account that all proposed NIC indices have not been validated in a strict accordance to the test theory. However, the validity of NIC measurement models concerning economic effects is questionable. This constitutes the research problem of the study.

Measures of intellectual capital are not lacking in grounded theory. Even though macroeconomic research on intellectual capital is young and still developing, its bordering theories are long-established and proved themselves as comprehensive theoretical tools. Thus, NIC approach tends to share ideas and demonstrate implications similarly to various approaches to intangibles. Within neoclassical traditions, it is the Endogenous Growth Theories, e.g. [2; 3], which resemble strongly with basic statements of intellectual capital and its current line of research. Due to this diversity of applied approaches, current NIC studies differentiate a lot in interpretation of the major concepts. As a result, the choice of indicators which attributed to these concepts varies strongly. In addition, application of macro measurement models directly from micro intellectual capital studies that originally have some flaws creates conceptual and methodological diffuseness. Therefore, concerning intellectual capital research validity should be questioned not only because theory is not conceptualized, but also because scholars tend to misuse it in empirical studies.

According to the stated research problem, a particular type of validity – nomological validity – of NIC measures is aimed to be examined. By the measurement literature, nomological validity is referred to the construct’s ability to correlate with other theoretically related constructs, thus variables with which in theory it should be correlated [4]. As to nomological validity of NIC measures, following NIC scholars, in the current study it is considered that NIC should correlate with future economic performance, and its effect should be distinguished from other factors in the model; further, it is supposed that intellectual capital affects the rates, rather than the levels of economic growth [5].

Macroeconomic research on intellectual capital as an economic driver appears to have two lines of thoughts while considering growth theories, proposing either embodiment or disembodiment hypotheses. First, embodiment researchers developed

augmented production function with capitalization of intangible investments and hence attempted to embody residual into capital or labour, e.g. [6]. These studies are grounded in deep traditions of measurement of firm-level intangible assets using financial data and their linkage to aggregate productivity. Although categorization of intangible capital can be criticized, on the basis of purely financial data, they provide an adequate technique that has been recently used by satellites of national accounting programmes, which attempt to measure more broadly immaterial investment. Second, disembodiment researchers consider the necessity to separate economic effects of NIC from effects of other traditional factors of production. In this case, dynamics of intellectual capital is measured either with numerous separate indicators [5] or with composite single index constructed on their basis [7; 9]. The major notion of this research is that intellectual capital, as a heterogeneous phenomenon that includes primarily value-laden attributes, can be measured only with both quantitative and qualitative data. Indeed, this perspective can be seen as prevailing in future research on economic effects of NIC since it offers suggestions how to bridge accounting focus on quantitative monetary assets and investments and reporting focus on qualitative non-monetary values and metrics [8].

While promoting the investigation of dynamics of intellectual capital with composite indicators, researchers have achieved diverse results. In their estimation of the intellectual capital of the EU, for instance, Andriessen and Stam (2005) found no significant correlation between GDP and intangible stocks [7]. In his study for Arab countries, Bontis (2005) demonstrated that NIC measured with proposed index accounts for nearly one-fifth of the financial wealth [9]. However, the results from this study could be perceived as unreliable as the sample countries are too small, and in addition, data on indices is cross-national. In this vein, Lin and Edvinsson (2011) recent study stands in a stark contrast, since it appears to be adequate in formal attributes for investigation of economic effects in a promoted perspective. That being so, in their measurement of forty developed and developing countries with longitudinal data they established a significant average correlation of 0,88 between proposed composite NIC indices and GDP per capita [1, p. 315]. Therefore, the Lin and Edvinsson (L&E) measurement model, that represents a prevailing perspective in NIC research, is a perfect subject for further investigation of nomological validity while testing disembodiment hypothesis.

Nomological validity of L&E NIC measures has been tested in their predictive power for future economic performance in log-log and log-linear simple and multi-regression models. In accordance with theoretical statements, initial level of economic growth has been used as a control variable. Data on economic growth measures has been drawn from World Bank, since this database covers variables for all elements of the sample. As suggested by Growth Theory literature, GDP per capita adjusted by the current purchasing power parity for all 40 countries (1995-2008) has been captured.

As the estimation shows, initial levels of NIC measured with L&E indicators correlate significantly with both levels and rates of economic growth, but with differ-

ent strength (see figure). Thus, L&E NIC indices for a current period correlate rather weakly with future growth rates of GDP: correlation coefficient reaches 0,42 and being significant. Correlation between measures of current NIC and future levels of GDP equals 0,78, thereby being significantly strong. Respectively, an explanatory power of the former model is much lower, whereas variation in NIC measures explains 60 per cent of variation in levels of GDP. On account of this, in comparison to other analogous studies, evidence demonstrated with L&E NIC measures in its connection with rates and levels of future economic performance is striking. However, direction of interrelation between rates of economic growth and NIC levels tend to be conflicting.

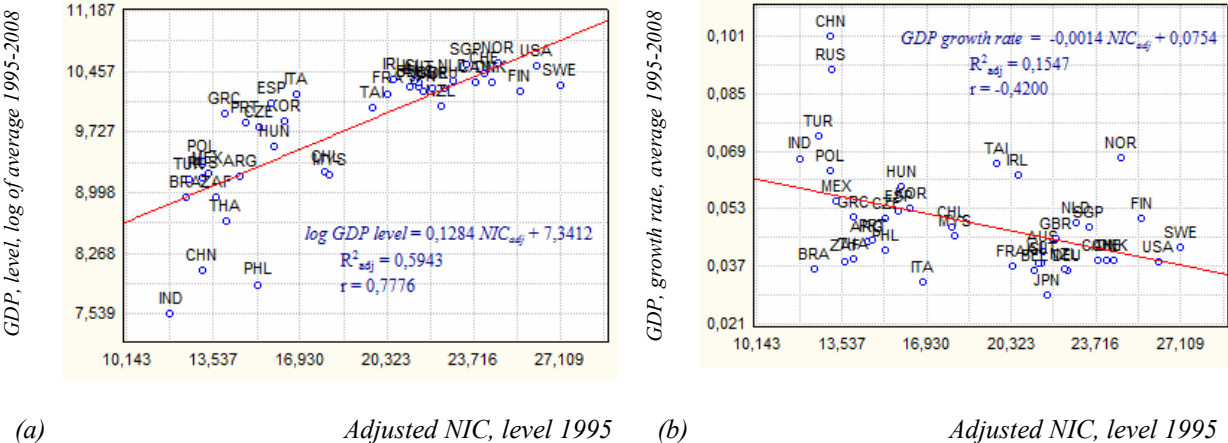


Fig. Correlation between current levels of NIC and future economic performance, (a) levels and (b) rates of growth

40 countries, each with 14 observations. Significant at 0,001 level.

Source: own calculations

Although presence of correlation between NIC and future national performance conforms to the theory, direction of this correlation measured with the L&E indices is inadequate. An established negative correlation between intellectual capital and rates of economic growth confronts to theoretical statements, whereby this relation should be positive. However, when L&E NIC indices are regarded as extended indicators of economic performance, some explanation can be provided for this empirical finding. Likewise with GDP measures, negative correlation between initial levels of NIC and rates of economic growth replicates *catch-up* phenomenon: countries with low level of NIC will eventually catch up with leaders, countries with high levels of NIC; during the period of catching up the latecomer will have a higher growth rate than leaders [e.g. 10]. That being so, empirical evidence with the L&E measures contradicts to statements of the Intellectual Capital Theory, but fits into the Growth Theory considerations in such a way that NIC measures substitute measures of national accounts.

When initial level of economic performance is controlled for, results become even more conflicting. While including initial level of GDP per capita, estimated coefficients for level of NIC in both models with levels and growth rates of GDP are statis-

tically unacceptable. According to general considerations of measurement theory, this can be explained in a way that high correlation between initial level of GDP and current level of NIC ($r = 0,77$, significant at 0,001) is making it difficult to accurately capture the effect of each indicator. However, as study shows, explanatory power of modified models has increased considerably in comparison to simple correlations; in particular, in case of level-to-level estimation it accounts for 96% of variance in cope with improved F-statistics. All given, there emerges a research dilemma of whether level of NIC should be excluded from the model or not. The measurement theory offers two appropriate remedies for this: (a) either to use the model with highly correlated variables for prediction only, but without interpretation of coefficients, (b) or use the simple correlations between each independent variable and the dependent variable to understand independent-dependent relationships. In all cases, research solution should be supported by the theory.

According to theoretical assumptions, under strong correlation between IC and initial level of economic performance, NIC variables can not be used in any model. Using the multi-regression model with both initial levels of GDP and NIC, which are proxies of tangible and intangible factors respectively, makes it impossible to distinguish their influences on future economic performance. Examining economic effects of NIC in simple correlations also appears to be problematic, since the behavior of NIC indices is identical to national accounts measures for level-to-rate relationships. In addition, this creates some methodological impediments for translating obtained results into policy prescriptions. Thus, at a brief glance, the overall meaning of NIC's beta-coefficients can be regarded rather easily in examined log-linear models: as has been found, when NIC increases by one unit, GDP changes with plus 12,84 per cent in levels and minus 0,14 per cent in growth rates (see figure). However, within deeper analysis, for L&E indices which constituting sub-indicators were originally benchmarked, averaged and then summated it appears to be considerably difficult to generate any constructive conclusions. While extensively used in the L&E, qualitative measures which are naturally compound aggregated indicators are not less troubling for interpretation. Therefore, when a large number of metrics is reproduced arbitrarily in measures of intellectual capital, likewise in L&E NIC indices, retranslation of results tends to be impossible.

To conclude, the study shows that the fundamental idea of NIC as a driver to economic growth may have more empirical support than with its current measures. The major reason for this is that intellectual capital dynamics and impact on economic growth covered with L&E measures do not conform to theoretical assumptions. The NIC L&E indices may serve only as descriptive indicators of macroeconomic performance which do not reflect the NIC concept. This outcome is of particular importance since it points out the appropriation of any international composite indicator to estimate the dynamics, and therefore, elaborate policy recommendations on its basis. That being so, this study points out the priority of theory before empirics in economic science and economic policy.

References

1. Lin, C. & Edvinsson, L. (2011). National intellectual capital: A comparison of 40 countries, New York Dordrecht Heidelberg London, Springer New York.
2. Lucas, R. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 1988, 3 – 42.
3. Romer, P. (1990). Endogenous technological change. *The Journal of Political Economy*, 98, 71 – 102.
4. Locke, E. (2011). Construct validity vs. concept validity. *Human Resource Management Review*, doi:10.1016/j.hrmr.2011.11.008.
5. Ståhle, P. & Bounfour, A. (2008). Understanding dynamics of intellectual capital of nations. *Journal of Intellectual Capital*, special issue of Intellectual Capital of Communities: The Next Step, 9, 164 – 177.
6. Corrado, C., Hulten, C. & Sichel, D. (2004). Measuring capital and technology: An expanded framework, 2004-65. Finance and Economics Discussion Series, Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington DC.
7. Andriessen, D. & Stam, C. (2005). Intellectual capital of the European Union. Hamilton, Ontario, Canada.
8. Ståhle, S. & Ståhle, P. (2012). Towards measures of national intellectual capital: an analysis of the CHS model. *Journal of Intellectual Capital*, 13, 164 – 177.
9. Bontis, N. (2005). National intellectual capital index: The benchmarking of Arab countries. In: Bounfour, A. & Edvinsson, L. (ed.) *Intellectual capital for communities: Nations, regions, and cities* (pp. 113 – 138). Oxford, UK: Elsevier Butterworth-Heinemann.
10. Baumol, W., Nelson, R. & Wolff, E. (1994). *Convergence of productivity: Cross-national studies and historical evidence*, Oxford, Oxford University Press.

This article is a part of research conducted at Lund University, Sweden in 2012. Thanks to Swedish Institute Visby's Scholarship Programme for this possibility.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ «ЗЕЛеной ЭНЕРГЕТИКИ» В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т.Ф. Манцерава, к. э. н., доцент, Н.А. Сологуб, м. э. н., Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Удорожание импортируемых в страну природного газа и нефти в программах развития отечественной энергетики невольно смещают внимание к вовлечению в энергобаланс страны местных видов топлива и возобновляемых источников энергии. Речь идет о торфе и древесине, а также буром угле и горючем сланце. Первые два вида топлива широко используются, прежде всего, для замещения в котельных газа и жидкого топлива. Однако говорить об использовании бурых углей в краткосрочной перспективе еще рано, так как затраты на их освоение весьма велики. При этом не наблюдается реальных инвесторов, хотя

существуют планы освоения таких углей и использования их к концу нынешней пятилетки. В отношении сланца цели еще менее определены.

К возобновляемым источникам энергии (ВИЭ) относятся гидроресурсы, ветровая энергия, биомасса, солнечная энергия, геотермальная энергия и др. Потенциал гидроресурсов в Беларуси невелик: экономический – 250 МВт, технический – 520 МВт. Энергетический потенциал ветроресурсов полностью не изучен, его оценки колеблются от нескольких до десятков миллиардов кВт·ч в год. Потенциал биомассы, включающей в себя древесину, отходы животноводства, птицеводства, специально выращиваемые растения и др., оценивается в размере нескольких (до 3) млн тонн условного топлива в год. Потенциал солнечной энергии велик, однако при нынешнем уровне развития технологий преобразования солнечной энергии в электрическую широкомасштабное использование энергии солнца экономически нецелесообразно.

При замещении природного газа и мазута местными видами топлива не происходит повышения эффективности использования топлива и сокращения выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов. Напротив, экологическая обстановка только ухудшается, так как кроме выбросов CO₂ в атмосферу поступает метан, закись азота, диоксид серы, зола и другие химические соединения. Ценность древесного топлива состоит в том, что из-за отсутствия серы и малой зольности экологическая обстановка ухудшается незначительно. Содержание серы в торфе относительно невелико, но из-за более низкой теплоты сгорания и содержания водорода при замещении природного газа торфом возрастают в расчете на единицу получаемой энергии выбросы диоксида углерода и серы. Использование бурого угля в энергетике приведет к существенному возрастанию экологической нагрузки на окружающую среду. Негативные экологические последствия будут иметь место уже на стадии добычи бурых углей, однако более серьезные последствия появятся в результате сжигания. При одностадийном процессе сжигания твердого топлива (бурый уголь, торф, древесина) выделяются экологически опасные соединения. Поэтому при дальнейшем увеличении доли местных топлив необходимо использовать современное оборудование, позволяющее осуществлять многостадийный процесс сжигания. Иначе замещение природного газа местными видами топлива приведет к увеличению выбросов парниковых газов.

Возобновляемые источники энергии, такие как гидроэнергетика, биомасса, ветроэнергостановки, солнечные электростанции, являются экологически чистыми источниками, однако здесь также имеют место определенные негативные экологические последствия. Для гидроэлектростанций возникает проблема с затоплением земель, отводимых под водохранилища. Особенно велик будет экологический и экономический ущерб, если под затопление попадают лесные массивы и пахотные земли. Использование отходов лесоводства для производства энергии оказывает положительное влияние на экологию,

так как при сборе отходов улучшается санитарное состояние леса. При сжигании древесной массы снижаются выбросы окислов серы, азота, тяжелых металлов по сравнению с сжиганием угля и жидкого топлива. Переработка древесных отходов в газогенераторах с целью производства газа экологически менее опасна, чем непосредственное сжигание в топках котлов. Малая зольность и отсутствие серы позволяет обеспечить сгорание древесной массы при влажности до 40 – 50 %. Произведенным газом может быть заменено использование жидкого топлива и природного газа в котлах, сушилках и т.д. без дорогостоящей их реконструкции. Данный газ может быть использован также вместо непосредственно сжигаемого древесного топлива.

Весьма позитивные экологические последствия видятся в использовании биомассы животного происхождения (отходы крупного рогатого скота, свиноводства и птицеводства) для производства энергии. Известно, что отходы животноводческих ферм и птицефабрик хотя имеют ценность как удобрения, но содержат много патогенных, вредных для окружающей среды веществ, которые приводят к снижению урожайности, к отравлению животных и людей через продукты питания. Поэтому проблема удаления и утилизации навозных стоков весьма актуальна с точки зрения экологии. С целью обеззараживания эти отходы подвергают аэробной обработке, однако такая обработка требует отчуждения больших площадей, а это приводит к значительным потерям из-за сокращения площадей сельхозугодий. Анаэробное сбраживание является самым эффективным способом переработки отходов, так как при этом обеспечивается быстрое и почти полное их обеззараживание. Помимо биогаза и экологически чистого удобрения, при этом получается жидкий сток, который может быть использован для удобрительного полива полей. От эффективности решения проблем утилизации отходов животноводства и птицеводства зависит благополучие окружающей среды в сельской местности.

Эксплуатация ветроэнергоустановок (ВЭУ) не приводит к выбросам загрязняющих веществ в атмосферу. Тем не менее, они оказывают негативное воздействие на окружающую среду и, в частности, редуктор и генератор. Возникает аэродинамическое воздействие ветрового потока с лопастями ВЭУ. Однако шумовое воздействие не больше, чем от других механизмов и машин. В целом, хотя и существуют некоторые экологические проблемы, связанные с сооружением ВЭУ, однако они ни в коей мере не могут оказывать сдерживающего влияния на развитие ветроэнергетики. Самой экологически чистой является солнечная энергия, так как при ее использовании нет выбросов в окружающую среду загрязняющих веществ и парниковых газов. Экологические последствия выражаются в отчуждении земель под размещение солнечных установок. Объем электроэнергии в размере 1 млн кВт·ч, выработанный на солнечных, ветровых, геотермальных и гидравлических электростанциях, предотвращает выброс 1 тыс. т диоксида углерода, 6 т сернистого газа, 1,5 т оксидов азота и заменяет

примерно 2 тыс. т у. т. При оценке эффективности сооружения таких возобновляемых источников обычно учитывается одна составляющая эффекта – это экономия топлива. Между тем не учитывается другая составляющая эффекта – ущерб, наносимый окружающей среде. Для тепловых электростанций – это выбросы в окружающую среду, включающие в себя CO₂, CH₄, CO и N₂O. Для ТЭС величина эквивалентных выбросов получается на два порядка больше, чем для ВИЭ. Заметим, что эквивалентные выбросы рассчитываются через коэффициенты глобального потепления. Ясно, что отрицательное воздействие ТЭС на окружающую среду значительно больше. Этот фактор не может не учитываться при оценке сравнительной эффективности ВИЭ.

Для нашей страны интересен опыт стран Европейского сообщества, а в частности Литвы, в области экологической и энергетической эффективности использования местных видов топлива и возобновляемых источников энергии. В Литве есть возможности для развития ветроэнергетики, но, по общему признанию, ее укоренение тормозит несовершенное законодательство. Есть возможность устанавливать ветряк для собственного дома, коттеджа или группы домов в зависимости от мощности установки. По результатам расчетов немалая цена установки (примерно 25 тыс. евро) окупится за 5-7 лет, тем более что избыток произведенной энергии можно будет продавать по так называемой в Европе «зеленой» линии. Однако применения таких установок пока невозможно, так как по сей день не принят закон, который позволял бы физическому лицу продавать излишки электроэнергии государству, другому физическому или юридическому лицу. Солнечной энергией в Литве пока интересуются только как объектом для исследований. В стране около 150 кв. км – это 0,3% общей площади государства – занимают крыши домов, которые без вреда окружающей среде могут быть использованы для солнечных станций. Однако в настоящее время в быту использование солнечных коллекторов очень невыгодно, так как они дороги. Традиционные виды альтернативных источников энергии для Литвы – все, что определяется термином «растительная биомасса». Из традиционной биомассы производится не только тепло- и электроэнергия, также ее используют при производстве биотоплива: биоэтанола, который делают из сахара и крахмала, и биодизелина, который производят из растительного масла и алкоголя. Можно сделать вывод, что Литве было бы полезно заняться производством биотоплива. Во-первых, это создало бы новые рабочие места в деревнях и городах. Во-вторых, увеличило бы доходность сельского хозяйства. В-третьих, при растущих потребностях в биотопливе Литва могла бы экспортировать его в соседние страны Европейского Союза, например, в Польшу или Германию.

Изучив потенциал местных видов топлива и возобновляемых источников энергии нашей страны, можно сделать вывод о том, что наиболее эффективным альтернативным источником энергии является биомасса.

АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

*С.Р. Пасека, к. э. н., доцент, Черкасский национальный университет
им. Б. Хмельницкого, Украина*

Становление независимого государства, формирование демократических институтов и рыночной экономики доказали, что построенная в Украине политическая и экономическая система малоэффективна с точки зрения создания политических и экономических условий для демократического и динамичного развития общества. Она также является недостаточно эффективной для сокращения традиционного отставания (в том числе технологического) страны от развитых государств мира. Ситуация отставания Украины обусловлена не только субъективными и культурно-историческими факторами, к которым традиционно относят постколониальное состояние общества и ослабленную годами репрессий национальную элиту, а и влиянием негативных факторов внешнего характера. Именно поэтому страна нуждается в масштабной модернизации всех сфер жизни.

Обзор научных источников показывает, что на протяжении последних лет ведущие ученые касаются отдельных аспектов теории модернизации. Это работы В. Аверьянова, В. Андрущенко, В. Воронковой, Е. Головахи, В. Журавского, И. Кресин, А. Лузан, М. Михальченко, С. Наумкина, Ю. Пахомова, Ю. Рымаренко, А. Романюка, В. Табачковського, Томенко, В. Храмова, П. Штомпка и др. Выводы ученых сводятся к мысли, что построение экономики знаний требует поиска неиспользованных возможностей экономического роста в плоскости модернизации экономики в целом и модернизации социально-трудового потенциала в частности.

Социально-трудовой потенциал с определенным запасом здоровья, знаний, социального и трудового опыта, компетенций, навыков, характерными моральными, трудовыми ценностями, социальными связями, традициями, ментальностью, культурой труда, особенностями общения и общественного развития должен постоянно развиваться, обогащаться современными образовательно-профессиональными характеристиками и эффективно использоваться. Развитие социально-трудового потенциала в контексте модернизационных изменений является важнейшим вектором перехода к экономике знаний, поскольку позволяет комплексно трансформировать всю систему социально-трудовых отношений с постепенным искоренением деструктивных явлений и функционирования институциональных ловушек. Основой экономики знаний являются высокопроизводительные, конкурентоспособные рабочие места, на которых будут работать высококвалифицированные, инновационно-ориенти-

рованные работники, способные внедрять информационные, коммуникационные и другие прогрессивные технологии, будет производиться высокотехнологичная, наукоемкая и конкурентоспособная продукция. Обеспечить конкурентные преимущества работников должно высшее образование, которое можно развивать при наличии новой экономики, ориентированной на знания, на интеллект нации. Но, к сожалению, значительная часть молодежи с высшим образованием не востребована на рынке труда, пополняет ряды безработных. По данным Госкомстата Украины, в 2010 году уровень безработицы молодежи в возрасте 15-24 года составил 17,4%.

Прогрессивные изменения в экономике возможны через модернизацию экономики, осознание ценности образования и инновационное использование накопленного образовательного и научного потенциала, его достойную оценку в социально-трудовой сфере жизни.

Модернизацию в широком смысле нужно рассматривать как динамическое, сознательно регулируемое и качественное улучшение в различных сферах общественной жизни, которая вводится в тех или иных странах для сокращения отставания от государств конкурентов. Качественная модернизация, как отмечает М.И. Михальченко, это всегда незавершенный процесс, а общество, которое завершило модернизационный проект, может уходить на историческую свалку.

В свою очередь, модернизация социально-трудового потенциала – это динамичный, сознательно регулируемый вектор его развития с направлением на качественное улучшение потенциальных составляющих и гармонизации внутрикомпонентной структуры через формирование благоприятной среды. Она должна проявляться:

- в составляющей здоровья: недопущение коммерциализации сферы здравоохранения и повышения качества предоставляемых услуг;
- в составляющей морали: формирование системы национальных и общественных ценностей с недопущением деморализованных проявлений (коррупция, склонность к неформальным договоренностям и т.п.). Сегодня идет искажение шкалы человеческих ценностей с преобладанием материальных интересов – стремление к высокой прибыли без приложения каких-либо усилий;
- в составляющей активности: формирование добросовестной бизнес-среды с жестким контролем соблюдения требований организации труда и социальной ответственности;
- в составляющей интеллекта: преодоление интеллектуальных потерь из-за эмиграционного оттока, низкоквалифицированную занятость;
- в составляющей организованности: экономическая и социальная обоснованность ресурсных затрат на организацию труда;

– в составляющей образования: преодоление образовательной инфляции с усилением конкурентных позиций украинских выпускников на внутреннем рынке труда и международном уровне;

– в составляющей профессионализма: обеспечение непрерывного обучения, неформальности аттестации и других форм повышения профессионального уровня;

– в составляющей ресурсов рабочего времени: эффективное его использование с ростом производительности труда. Низкий уровень заработной платы в структуре операционных расходов против европейских стран вызывает проблему низкого уровня производительности труда и создает предпосылки для оттока высококвалифицированной рабочей силы за рубеж.

Модернизационные изменения для каждой из компонент создадут базовые условия для дальнейшего инновационного развития социально-трудового потенциала. Итак, модернизация социально-трудового потенциала с точки зрения экономики, в основном проявляется в потенциях интеллекта, активности, профессионализма, организованности и ресурсов рабочего времени. Здоровье, мораль, образование – в большей степени социальные потенции, формирующие развитие на длительную перспективу.

Такой подход позволит определить наиболее оптимальные формы использования человеческих потенций по формированию системы устойчивых социальных отношений, которые должны стать инициатором и движущей силой модернизации и оздоровления экономики, обеспечив социальную сплоченность общества на равноправных, объективных и прозрачных принципах.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.Н. Петрова, ассистент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Большинство методов и технологий организации производства и управления, применяемых в период административно-командной экономики, устарели и требуют пересмотра и внедрения новых, более эффективных подходов и методологий, в том числе наиболее остро стоит проблема снижения себестоимости продукции (работ, услуг) и поисков новых методов управления ее структурой. Себестоимость продукции, работ и услуг является важным показателем, характеризующим работу предприятия. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования, конкурентоспособность продукции [1, с. 38 – 43]. В

отечественной практике используются *нормативный, попередельный и позаказный* методы калькулирования затрат. На промышленных предприятиях также используют калькулирование себестоимости продукции способом *суммирования затрат*. Основной проблемой любого метода является правильное вычисление производственной и полной себестоимости продукции. Поэтому можно выделить следующие существенные недостатки традиционных методов расчета затрат, которые представлены на рисунке 1.

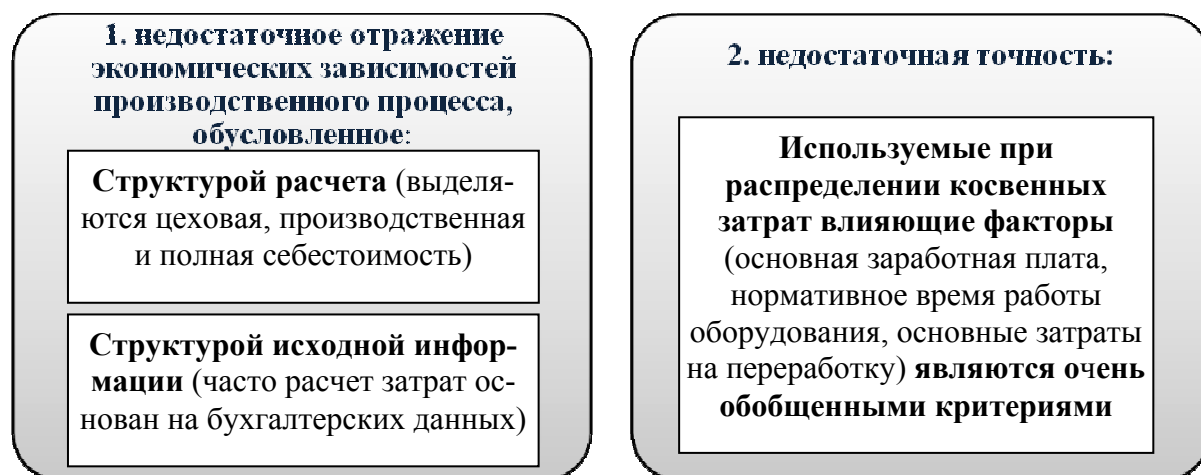


Рис. 1. Недостатки традиционных методов формирования затрат

Положительно же зарекомендовали себя в зарубежной практике такие методы, как: стандарт-костинг, директ-костинг, система Justintime, ABC-костинг, ФСА, Target-костинг, Kaisen-костинг, стратегический анализ затрат (SCA). Не менее важное значение приобрели в настоящее время контроллинг, являющийся целостной системой управления предприятием, а также управленческий учет и бюджетирование [2].

Система учета и планирования себестоимости только в части переменных затрат называется учетной системой *директ-костинг (direct-costing)*. При этом методе ключевым является получение такой маржи, которая позволяла бы возместить постоянные расходы и получить прибыль [3, с. 60 – 61]. Экономисты подобный подход называют *маржинальным*. Положительной стороной данного метода является его нацеленность на конечный результат, т. е. определение маржи по изделиям в целом по предприятию и производственному результату и по изделиям как базису процесса оперативного управления ценами и ценообразованием.

Система «точно-в-срок» (just-in-time – сокращенно JIT) используется по отношению к промышленным системам, в которых перемещение изделий в процессе производства и поставки от поставщиков тщательно спланированы во времени – так, что на каждом этапе процесса следующая (обычно небольшая) партия прибывает для обработки точно в тот момент, когда предыдущая партия за-

вершена. В результате получается система, в которой отсутствуют любые пассивные единицы, ожидающие обработки, а также простаивающие рабочие или оборудование, ожидающие изделия для обработки. Конечной целью *JIT* является сбалансированный, плавный поток производства [4]. Ключевое преимущество «точнорчных» систем – пониженный уровень запасов, высокое качество, гибкость, сокращение сроков производства, повышение производительности и эффективности использования оборудования, снижение объема брака и переработок, а также уменьшенные требования к площадям.

Применение *методики Activity Based Costing (ABC)* позволяет руководителю более точно определить стоимость того или иного продукта, особенно в ситуации, когда косвенные расходы превышают прямые. В основе метода лежит разделение производственного процесса на отдельные задачи, выделение так называемых центров затрат (*costdrivers*) и расчет требуемых ресурсов (например, время или деньги) для каждого из них. Стоимость рассчитанных ресурсов разнится на конечную продукцию по этим центрам затрат [5]. В пределах такой системы компания обращает внимание исключительно на основные процессы, все издержки рассматриваются как составляющие себестоимости, возникает возможность определить высокорасходные виды деятельности, а также те, которые не создают ценности.

Метод ФСА (функционально-стоимостной анализ) определяется как метод системного исследования функций отдельного изделия или определенного производственно-хозяйственного процесса, или же управленческой структуры, направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, освоения производства, сбыта, промышленного и бытового потребления при высоком качестве, предельной полезности и долговечности. *ФСА* требует комбинированного применения процессного (описание бизнес-процессов) и структурного подходов к управлению финансово-хозяйственной деятельностью предприятия [6]. Эта методика позволяет не только выявить и сформулировать функции, но и проверить правильность проведенной классификации, установить взаимосвязи между функциями.

Появление *SCM (Strategic Cost Management – стратегического управления затратами)* явилось результатом слияния трех основных тем, каждая из которых была заимствована из литературы по стратегическому управлению: анализ цепочки ценностей, анализ стратегического позиционирования, анализ факторов, определяющих затраты. *Стратегический анализ* является одним из видов управленческого анализа, позволяющий принимать решения, направленные на долгосрочные стратегические цели. Он ориентирован на выявление и отслеживание факторов, оказывающих влияние на величину затрат, а также рисков коммерческой организации в долгосрочном периоде [7].

Система контроллинга является наиболее эффективным инструментом рыночных преобразований, охватывающим все аспекты деятельности предпри-

ятия. Одним из основных положений *контроллинга* является концепция так называемой неполной (усеченной) себестоимости, базирующаяся на методе директ-костинг. Этот метод определяет себестоимость продукции только по сумме прямых затрат (тех затрат, которые можно непосредственно отнести на конкретные изделия), остальные затраты сопоставляются с суммой покрытия – разностью цены и прямой производственной себестоимости [8, с. 15 – 16]. Сущность данной системы можно представить на рисунке 2.

Для эффективного использования методов учета затрат на предприятии должна быть создана *система разработки планов и бюджетов*, которая позволит не только определить плановые затраты каждого подразделения, но и оценить выполнение плана. Процесс бюджетирования предназначен для оптимизации распределения ресурсов предприятия и является одной из важнейших составляющих финансового управления производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

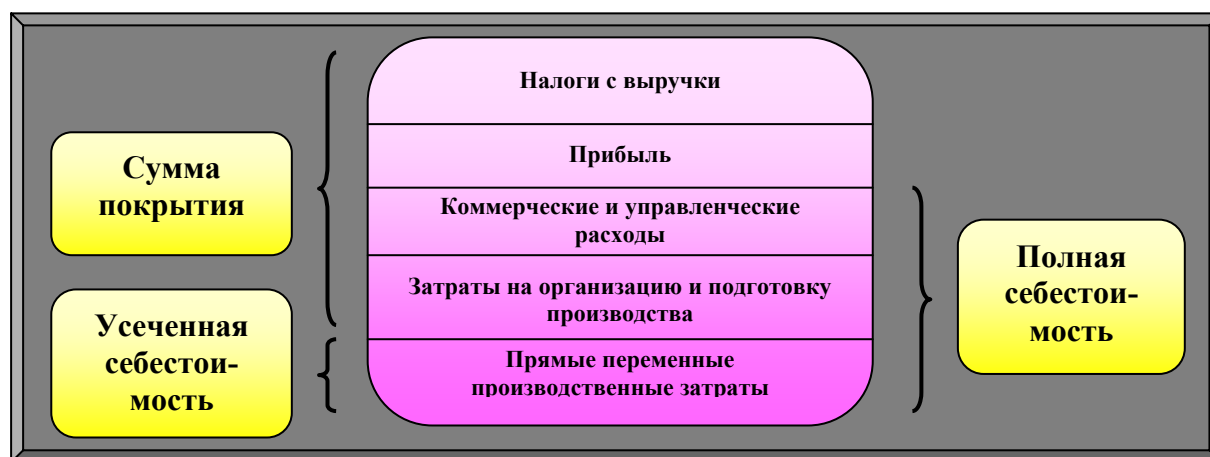


Рис. 2. Соотношение элементов цены полной и усеченной себестоимости

Таким образом, существует довольно много методов управления структурой себестоимости. Руководству предприятия важно четко представлять себе отличия между ними, а также понимать, как именно выбор того или иного метода отразится на финансовом результате деятельности предприятия. В дальнейшем методы, приведенные в данной статье, будут рассмотрены и использованы применительно к действующему предприятию.

Литература

1. Акулич, В.В. Оценка себестоимости продукции и финансового результата / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2011. – № 2. – С. 38 – 43.
2. Невешкина, Е.В. Управление затратами: применение в условиях кризиса: практ. пособие / Е.В. Невешкина, С.В. Савонина, О.В. Фадеева. – Москва: Изд-во «Омега-П», 2010. – 134 с.

3. Славников, Д.В. Аналитические инструменты управления затратами в системе контроллинга / Д.В. Славников. – Минск: Регистр, 2009. – 160 с.
4. Уильям, Дж. С. Системы «точно-в-срок» (just-in-time): разработка и внедрение / Дж. С. Уильям // Центр дистанционного образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2007/06/15/sistemy_tochnovsrok_justintime_razrabotka_i_vnedrenie.html. – Дата доступа: 26.04.2011.
5. Мицкевич, А. Pre ABC-Costing / Д. Мицкевич // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/pre_abc.shtml. – Дата доступа: 09.03.2011.
6. Ковалев, С. Функционально-стоимостной анализ бизнес-процессов / С. Ковалев // Консалдинговая группа «Здесь и Сейчас» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zis.by/articles/consult/0000739/>. – Дата доступа: 04.02.2011.
7. Шанк, Дж. К. Стратегическое управление затратами / Дж. К. Шанк; пер. с англ. – СПб: ЗАО «Бизнес Микро», 2008. – 288 с.
8. Лебедев, П.В. Контроллинг: теория, методика, практика / П.В. Лебедев. – Минск: УП «ИВЦ Минфина», 2010.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛАРУСИ

*М.П. Пилуй, к. э. н., старший научный сотрудник,
ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»,
г. Минск, Республика Беларусь*

Развитие национальной инновационной системы, новые технологии предъявляют особые требования к качеству трудового потенциала страны. Научный и практический интерес представляет оценка качественных параметров трудового потенциала Республики Беларусь в сравнении с другими странами. Такая сравнительная оценка качества трудового потенциала страны служит информационной и аналитической основой для принятия органами государственного управления обоснованных, аргументированных решений в социально-экономической и трудовой сфере. Качество трудового потенциала страны представляет собой обобщенную характеристику уровня развития трудоспособного населения, трудовых ресурсов, рабочей силы [1; 2]. Качество трудового потенциала страны можно оценивать на основе двух методологических подходов: данных государственных органов статистики и социологических опросов. В данной работе для определения качества трудового потенциала страны использовался методологический подход, разработанный учеными Института социально-экономического развития территорий Российской Академии наук (ИСЭПН РАН) [3, с. 19]. Такой подход исходит из того, что Индекс развития человеческого потенциала страны, рассчитанный на основе данных официальной статистики, отражает также и качественные параметры трудового потенциала страны.

Индекс развития человеческого потенциала является наиболее распространенным показателем, используемым ПРООН (Программами развития Организации Объединенных Наций) для межстрановых и межрегиональных сопоставлений. Поэтому для оценки качества трудового потенциала Беларуси и его сопоставления с другими странами используется Индекс качества трудового потенциала, который по своим методологическим подходам и методике расчета аналогичен Индексу развития человеческого потенциала и близок к нему.

Расчет Индекса качества трудового потенциала на основе данных официальной статистики позволяет количественными показателями выразить основные характеристики качества трудового потенциала страны. Индекс качества трудового потенциала страны целесообразно рассчитывать, раскрывая следующие его основные составляющие (компоненты) [4, с. 30 – 33]: физический компонент, выявляющий состояние здоровья и длительность трудовой жизни, работоспособность, а также сохранение трудового потенциала страны; профессионально-квалификационный (интеллектуальный) компонент, отражающий профессиональные знания и уровень квалификации, навыки работников; мотивационный потенциал, отражающий достойный труд, восприятие работниками уровня своего благосостояния и благополучия.

Количественный расчет вышеприведенных основных составляющих (компонентов) качества трудового потенциала страны, взятых в равных долях, позволяет раскрыть качественные характеристики трудового потенциала страны (состояние здоровья, образование, квалификация, опыт работы, удовлетворенность работников своей работой).

Прежде чем рассчитывать Интегральный индекс качества трудового потенциала страны, необходимо выявить Отдельные индексы качества трудового потенциала страны для каждого из показателей, характеризующих различные стороны качества трудового потенциала. Для расчета Отдельных индексов качества трудового потенциала страны устанавливаются фактические, а также минимальные и максимальные (или предельные) значения каждого показателя [5, с. 14].

Достижения по каждому элементу качества трудового потенциала страны выражаются величиной от 0 (нуля) до 1 (единицы). Для всех компонентов Индекса качества трудового потенциала страны рассчитываются Отдельные индексы качества трудового потенциала страны по следующей единой формуле:

$$I = \frac{F - \min}{\max - \min},$$

где I – Отдельный индекс качества трудового потенциала страны;

F – фактическое значение показателя качества трудового потенциала страны;

\max , \min – максимальное и минимальное значения показателя качества трудового потенциала страны.

По приведенной формуле Индексы качества трудового потенциала рассчитываются вначале для каждого компонента качества трудового потенциала.

После расчетов Отдельных индексов качества трудового потенциала страны рассчитывается Интегральный индекс качества трудового потенциала страны как среднеарифметическая величина, полученная путем суммирования всех шести Отдельных индексов и деления их на их количество. Располагая официальными статистическими данными для расчета Отдельных индексов качества трудового потенциала страны, рассчитаны Интегральные индексы качества трудового потенциала Беларуси и других стран. Чтобы преобразовать показатели качества трудового потенциала каждой страны в Индексы качества трудового потенциала со шкалой от 0 (нуля) до 1 (единицы), устанавливаются максимальные и минимальные значения, или целевые ориентиры. Для расчета использовались показатели, приведенные в статистическом приложении Доклада о развитии человека за 2010 год [6. с. 143 – 114, табл. 1].

Таблица 1

Индексы качества трудового потенциала

Показатель	Беларусь	Россия	Литва	Польша	Чехия
Личное здоровье % удовлетворенных показателем от общего числа респондентов	55	56	64	72	77
Государственные расходы на здравоохранение, % от ВВП	4,9	3,5	4,5	4,6	5,8
Государственные расходы на образование, % от ВВП»	5,2	3,9	4,7	4,9	4,6
Коэффициент охвата высшим образованием, % населения в возрасте 15 лет и старше, имеющее высшее образование	72,8	75	75,9	66,9	54,3
Работа, % удовлетворенных работой работающих респондентов	66,0	74	78	82	80
Доля занятых в общей численности населения в возрасте 15-64 лет, в %	52,3	56,0	50,2	48,2	54,3

Интегральные индексы качества трудового потенциала стран представляют собой среднеарифметическую величину, полученную путем суммирования всех Отдельных индексов качества трудового потенциала по каждой стране и деления полученной общей суммы на количество Отдельных индексов качества трудового потенциала страны (в данном случае их шесть). Чем ближе Интегральный индекс качества трудового потенциала страны к 1 (единице), тем вы-

ше рейтинг страны по Индексу качества трудового потенциала, и чем ближе к 0 (нулю), тем ниже рейтинг страны по Индексу качества трудового потенциала (табл. 2).

Таблица 2

Оценка качества трудового потенциала ряда стран

Страна	Рейтинг страны по Индексу качества трудового потенциала	Интегральный индекс качества трудового потенциала страны
Австрия	1	0,651
Чехия	2	0,575
Польша	3	0,567
Литва	4	0,563
Беларусь	5	0,544
Россия	6	0,532
Украина	7	0,493
Казахстан	8	0,488

Беларусь по Интегральному индексу качества трудового потенциала занимает 5 место (0,544), опережая Россию (0,532), Украину (0,493) и Казахстан (0,488). Однако Беларусь уступает развитым странам, входящим в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития: Литве (0,563), Польше (0,567), Чехии (0,575) и Австрии (0,651).

Произведенный расчет качества трудового потенциала страны является универсальным и может быть применен для сравнительной оценки трудового потенциала регионов, городской и сельской местности.

Литература

1. Хлопова, Т.В. К оценке трудового потенциала / Т.В. Хлопова, М.П. Дьякович // Социологические исследования. – 2003. – № 3. – С. 67 – 74.
2. Римашевская, Н.М. О методологии определения качественного состояния населения / Н.М. Римашевская // Демография и социология. – Выпуск 6. – М., 1993. – С. 7 – 21.
3. Шабунова, А.А. Трудовой потенциал региона: учеб пособие для вузов / А.А. Шабунова, Е.А. Чекмарева. – Вологда: ИСЭРТ, 2010. – 108 с.
4. Леонидова, Л. Опыт оценки качества трудового потенциала на региональном уровне / Л. Леонидова, Е. Чекмарева // Человек и труд. – № 12. – 2009. – С. 30 – 34.
5. Якшибаева Г.В. Трудовой потенциал: эффективность функционирования. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 – Экономическая теория. – Уфа, 2001. – 22 с.
6. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / пер. с англ.; ПРООН. – М., 2010. – 239 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Е.В. Прудникова, ассистент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Изучены теоретические и методологические подходы к освоению инноваций и развитию инновационной деятельности в работах зарубежных авторов, таких как Й. Шумпетер, Я. Ван Дайн, Л. Абалкин, П. Завалин, Д. Львов, Г. Меньш, Н. Кондратьев, А. Казанцев, А. Титов, Л. Миндели, А. Пригожин, Б. Санто, Б. Твисс, Р. Фатхудинов, Х. Фримен, И. Шевченко, М. Хучек, Ю. Яковец и других, а также белорусских ученых – В. Гусакова, Ф. Субоча, Н.И. Богдан. Подчеркивая значимость проделанной работы как отечественными, так и зарубежными учеными, необходимо отметить, однако, отсутствие комплексных исследований по разработке методических и практических рекомендаций по устойчивому инновационному развитию агропромышленного комплекса, в том числе и Республики Беларусь.

В мировой экономической литературе «инновация» («innovation») интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях [1].

Центральным методическим документом, определяющим понятия инноваций и инновационной деятельности, является Руководство ОСЛО [2]. Согласно Руководству ОСЛО (2002 г.), инновациями могут быть новые продукты, технические изменения и социальные услуги. Международные стандарты не охватывают нововведения в области организации и управления. Автор придерживается мнения белорусского ученого Н.И. Богдан, которая выделяет управленческие, организационные, социальные и промышленные инновации [3].

Критический анализ различных точек зрения на природу инноваций привел к возможности уточнения понятия *«инновация»* как *любых идей, продукта, услуги или процесса (в т. ч. технологии, метода, принципа), обладающих свойством новизны, отличающей их от предшествующих аналогов, степень которой характеризуется эффектом от ее использования.*

По мнению автора, предложенное понятие интегрирует все виды инноваций, устанавливая степень различия только по результирующему, прежде всего экономическому эффекту.

Обязательным условием инновации является увеличение эффективности (аллокативной, производственной, социальной).

Таким образом, применительно к аграрному сектору инновации представляют собой реализацию в хозяйственной практике результатов исследований и разработок в виде новых сортов растений, пород и видов животных и кроссов птицы, новых или улучшенных продуктов питания, материалов, новых техноло-

гий в растениеводстве, животноводстве, новых удобрений и средств защиты растений и животных, новых методов профилактики и лечения животных и птицы, новых форм организации и управления, новых подходов к социальным услугам, позволяющим повысить эффективность производства.

Основными направлениями «Программы инновационного развития Республики Беларусь на период 2011 – 2015 гг.» в области «Агропромышленные технологии и производства» являются проведение мероприятий по реконструкции и техническому переоснащению действующих мощностей, внедрение новых прогрессивных технологий в целях повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, продвижения ее на внешние рынки и сокращения импорта, перевод сельскохозяйственных и перерабатывающих производств на качественно новый уровень [4].

Иными словами, основная цель Государственной программы – обеспечение экономического роста как в аграрном секторе, так и в экономике в целом, на основе внедренного технического прогресса, который выражается в расширении видов промежуточных продуктов.

Автор, придерживаясь мнения российского ученого С.М. Пшихачева, считает необходимым стимулирование внедрений инноваций, направленных на снижение природоемкости продукции и услуг, с целью упреждения экстенсивного использования природных ресурсов, в том числе и земельных, при достижении экономического роста [5].

Автору видится возможным применение концепции «устойчивого развития» в аграрном секторе экономики в связи со следующим.

Понятия «экономический рост» и «экономическое развитие» тесно взаимосвязаны. Устойчивое экономическое развитие предполагает устойчивый экономический рост. В свою очередь, устойчивый экономический рост определяет устойчивое развитие экономики. Устойчивое экономическое развитие – это последовательное улучшение одного состояния другим в силу положительного роста и сбалансированного взаимодействия составляющих экономической системы в долговременном интервале времени. Неустойчивость экономической системы – неспособность ее сохранять движение вдоль положительной траектории роста в силу ее отрицательных составляющих [6].

По мнению ряда ученых, таких как А.М. Ретеюм, Н.В. Чепурных, А.Л. Новоселов, А.В. Мерзлов на сегодняшний день на смену теории экономического роста должна прийти концепция устойчивого развития [7].

Понятие «устойчивое развитие» включает экономические, экологические и социальные аспекты развития человечества.

В экономике устойчивость исторически связывали с экономическим развитием. В классической теории экономического равновесия, представителями которой являются А. Смит, Д. Риккардо, основная концепция сводилась к равенству спроса и предложения, доходов и расходов, максимизация прибы-

ли. Неоклассическая теория экономического равновесия (Л. Вальрас, В. Парето) придерживалась концепции конкурентного равновесия, гибкости цен и оптимального использования ресурсов [8].

Критический анализ различных теоретических подходов к понятию «устойчивое развитие» предоставил возможность уточнения данного понятия. Таким образом, *устойчивое экономическое развитие* – это развитие, при котором удовлетворяются материальные и духовные потребности современного поколения, не угрожая возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности. При этом обеспечение устойчивого социально-экономического развития экономики зависит от того, насколько оно согласовано с развитием человека во взаимодействии с окружающей средой (биосферой).

Таким образом, инновации, применяемые в аграрном секторе, должны быть направлены на достижение устойчивого развития.

По мнению автора, устойчивое инновационное развитие аграрного сектора определяется тесно взаимосвязанными составляющими – экономической, социальной и экологической.

Основными критериями устойчивого экономического развития отрасли являются: рост производства безопасных продуктов питания в целях удовлетворения потребностей в них населения, обеспечение экономической эффективности производства, позволяющей вести расширенное воспроизводство.

Социальная составляющая устойчивого развития включает повышение уровня и качества жизни крестьян, стабилизацию демографических и миграционных процессов на селе.

Стабильное, равновесное природопользование связано с обеспечением в краткосрочной и долгосрочной перспективе устойчивости агросистем, улучшением качества окружающей среды и сохранением природных ресурсов.

Понятие устойчивого развития сельского хозяйства неразрывно связано с ростом производства продуктов питания, эффективным использованием экономических и интеллектуальных ресурсов, повышением благосостояния и качества жизни сельчан, стабильным и сбалансированным природопользованием.

Итак, только с применением управленческих, организационных, социальных и промышленных инноваций с целью обеспечения согласованности экономической, социальной и экологической составляющих возможно устойчивое развитие аграрного сектора в течение длительного времени.

Литература

1. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / С.Д. Ильенкова [и др.]; под ред. проф. С.Д. Ильенковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С. 9.
2. Голиченко, О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития / О.Г. Голиченко. – М.: Наука, 2006. – С. 370.
3. Богдан, Н.И. Региональная инновационная политика / Н.И. Богдан. – Новополюцк: ПГУ, 2000. – С. 57.

4. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы / Государственный комитет по науке и технологиям [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: 25.03.2012 г.
5. Пшихачев, С.М. Парадигма устойчивого развития аграрной сферы / С.М. Пшихачев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т. 3. – № 1. – С. 126.
6. Желаева, С.Э. Институциональные аспекты устойчивого развития социо-эколого-экономических систем различных типов / С.Э. Желаева, В.Е. Сактаев, Е.Д. Цыренова. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. – С. 8.
7. Чепурных, Н.В. Региональное развитие: сельская местность / Н.В. Чепурных, А.Л. Новоселов, А.В. Мерзлов. – М.: Наука, 2006. – С. 46.
8. Классика экономической мысли: сочинения / В. Пети, А. Смит, Д. Рикардо, Д.М. Кейнс, М. Фридмен. – М.: ЭКСМО – Пресс, 2000. – 896 с.

УПРАВЛЕНИЕ УРОВНЕМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Т.В. Романчик, ст. преподаватель, Академия внутренних войск
МВД Украины, г. Харьков, Украина*

Среди широкого круга вопросов, решаемых промышленными предприятиями, на первом месте находится проблема повышения экономического роста. Сегодня, учитывая объективное состояние производственной деятельности, первостепенное значение приобретает проблема инновационного развития промышленности. Инновационное развитие является закономерным для современной экономической системы. Формирование потребительского рынка требует выпуска высококонкурентной продукции, способной в полной мере отвечать платежеспособному спросу населения.

Нацеливая свою работу на повышение экономических показателей, субъекты экономики должны параллельно решать несколько задач: сокращать отставание в научно-технической сфере, обеспечивать соответствующие темпы развития науки, осуществлять технологический прорыв. То есть, чтобы достичь стабильного экономического роста, предприятию необходимо выработать стратегию инновационного развития и формирования научно-технического потенциала.

На первый план выходит поиск новых путей организации работы предприятий, связанных с разработкой и внедрением инноваций, продвижением научно-технического прогресса, управлением конкурентоспособностью своей продукции [1].

Конкурентоспособность продукта на конкретном рынке определяют сегодня не только его материальные составляющие, а в большей степени, его современность, инновационность, соответствие растущим требованиям потребителей.

Исходя из концепции научно-технического прогресса, следует воспринимать непрерывными и его последствия – моральное старение каждой модели техники, а также снижение ее потенциальной экономической эффективности и конкурентоспособности.

Существует много примеров того, как новые прогрессивные технические решения и идеи практически погибли в противоречивом периоде освоения их производства, так и не вступив в стадию промышленного выпуска [2, с. 53]. Причиной такого положения является резкое сокращение сроков службы инноваций, рост количества новых товаров и услуг на рынке.

Поэтому сокращение сроков разработки продукта, сроков вывода его на рынок становится основной задачей предприятия, беспокоящегося о положении своего товара на рынке.

Оперативные действия организации на этом этапе добавляют мощные конкурентные преимущества продукту. Благодаря сокращению срока вывода товара на рынок снижается доля данного этапа в жизненном цикле. Предприятие при этом имеет возможность получить дополнительный доход.

Как считают В.И. Малюк и О.М. Немчин, фирмы, освоившие производство товарного продукта быстрее других, первыми выйдут на рынок и займут свою долю на нем. Для всех последователей возникает необходимость преодоления порога выхода на рынок [3, с. 34 – 35].

Следовательно, можно говорить о получении предприятием дополнительных конкурентных преимуществ на основе фактора времени, то есть приобретение конкурентного преимущества, связанного с сокращением сроков разработки, производства и выпуска товарного продукта.

Степень зависимости уровня конкурентоспособности продукта от влияния фактора времени может быть выражена показателем приведенного уровня конкурентоспособности на определенный период.

Для каждого продукта, который предприятие выводит на рынок, предварительно рассчитывается срок его проектирования и внедрения в производство, а также прогнозный начальный уровень конкурентоспособности. Разделим проектный период на отдельные интервалы (этапы) в соответствии с ходом его осуществления. Коэффициент степени конкурентного преимущества за счет сокращения срока внедрения и скорейшего вывода продукта на рынок в таком случае может быть рассчитан по формуле

$$K_n' = \frac{K}{1 - k_c}, \quad (1)$$

где K' – уровень конкурентоспособности на фактический срок реализации проекта;

K – прогнозируемый уровень конкурентоспособности продукта на момент вывода его на рынок;

n – отдельный период проектного времени разработки продукта (период измерения);

k_c – коэффициент морального старения продукта.

Коэффициент морального старения может быть представлен как

$$k_c = \frac{N - n}{N}, \quad (2)$$

где N – плановый период проектирования.

В соответствии с приведенными формулами, чем короче будет срок проектирования и выпуска продукта, тем высшим можно прогнозировать исходный уровень конкурентоспособности продукта. При превышении сроков реализации проекта планового периода уровень конкурентоспособности также отреагирует на это определенным образом. Соответственно, сокращение срока выхода продукта на рынок автоматически повышает уровень его конкурентоспособности.

Наряду с тем следует учитывать, что неоправданно ускоренный процесс освоения продукта способен дискредитировать начало его промышленного производства, поскольку недостаточное качество подготовительных работ, недостатки в конструкции и технологии или неподготовленное оборудование, несоответствие материалов и сырья могут негативно отразиться на качестве готовой продукции, что приведет к резкому сокращению количества заказов и, в конечном итоге, к отказу потребителей от данного изделия. Это чревато падением авторитета у потребителей, нарушением деловых взаимоотношений между субъектами рынка. Поэтому, сокращая время разработки продукта, предприятие должно заботиться о качестве проведения работ по проектированию и выпуску готового продукта.

Таким образом, необходимым условием эффективной инновационной политики является учет фактора времени при проектировании и выпуске готового продукта. Сегодня крайне необходимо для предприятия, разрабатывая новый продукт, учитывать не только изменения спроса, но и влияние научно-технического прогресса. Такой подход должен содействовать развитию науки и технологий, развивать информационную систему и формировать общество потребителей, способных воспринимать инновации.

Литература

1. Романчик, Т.В. Оцінка сучасного стану інноваційної діяльності підприємств України / Т.В. Романчик // Технічний прогрес і ефективність виробництва: зб. наук. праць. – Х.: НТУ «ХПІ», 2008. – № 55(1). – С. 52 – 61.
2. Перерва, П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии / П.Г. Перерва. – Х.: Основа, 1992. – 282 с.
3. Малюк, В.И. Производственный менеджмент: учеб. пособие / В.И. Малюк, А.М. Немчин – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.Н. Сенько, д. э. н., доцент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

В национальной экономике инвестиционные процессы определяют качественную основу и характеристики устойчивости ее прогрессивного развития. Привлечение инвестиций в отрасли производственной сферы позволяет решать задачи роста производительности труда путем внедрения новых ресурсосберегающих технологий.

Так, на период до 2015 года Программой социально-экономического развития Республики Беларусь предусмотрено создание не менее 200 тысяч высокопроизводительных рабочих мест, которые смогут обеспечить до 3% роста ВВП [1]. Если принять во внимание, что темпы роста добавленной стоимости в промышленности Республики Беларусь в 2013 году прогнозируется на уровне 108,5%, в сельском хозяйстве – 106%, в строительстве – 108%, в сфере услуг – 110,5% [2], то это предполагает существенное развитие инвестиционных процессов в отраслях национальной экономики.

Кроме того, инвестированию отводится ключевая роль в поддержании и повышении социальных стандартов, отражающих качество жизни населения. Это обуславливает необходимость инвестиций в основной капитал и отрасль строительства, которой в Республике Беларусь отведена приоритетная роль в решении проблем улучшения жилищных условий населения, становления рынка арендного жилья и создания конкурентной среды на рынке недвижимости.

Вместе с тем, согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, инвестиции в основной капитал и строительство, рассчитанные в сопоставимых ценах, за 1 полугодие 2012 года составили 84,1% к соответствующему уровню 1 полугодия 2011 года. Ввод в эксплуатацию жилья в анализируемом периоде отмечался на уровне 92,4%, а в сельских населенных пунктах – 82,6%. На жилищное строительство в целом в 1 полугодии 2012 года по сравнению с соответствующим периодом 2011 года использовано инвестиций всего лишь 67%. Сложившаяся ситуация объясняется следствием кризисных явлений в инвестиционно-финансовой сфере, преодоление которых неизбежно сопряжено с оптимизацией управления инвестиционными процессами и необходимостью развития институциональной основы для их поддержки.

Не менее важным фактором активизации инвестиционных процессов в Республике Беларусь может стать повышение их значимости в качестве форми-

рующей основы для устойчивого регионального развития и проведении региональной политики. Специфика современной региональной политики Республики Беларусь в том, что она направлена на ликвидацию диспропорций в развитии региональных социально-экономических комплексов путем стимулирования создания в них новых импортозамещающих производств, а также конкурентоспособных производств, обладающих экспортным потенциалом.

Важная роль в реализации положений региональной политики отводится привлечению прямых иностранных инвестиций. В соответствии с данными Министерства экономики Республики Беларусь, в 2013 году предусматривается в Брестской области должно быть 13 таких производств, в Витебской – 23, Гомельской – 20, Гродненской – 17, Минской – 13, Могилевской – 18. При выходе этих районов на среднеобластной уровень выручки на одного занятого в Брестской области дополнительный вклад в валовой региональный продукт составит 6,9%, в Витебской – 19,8%, Гомельской – 14,1%, Гродненской – 14,6%, Минской – 14%, Могилевской – 9%.

Анализ показателей привлечения прямых иностранных инвестиций, проведенный по данным Национального статистического комитета, показывает, что их приток за 1 полугодие 2012 года в целом снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 17%. В частности, если в 2011 внешние вложения в экономику Республики Беларусь составили 1,14 млрд долларов, то в 2012 году – около 950 млн долларов. Анализ иностранного инвестирования с точки зрения регионального инвестиционного климата показывает, что самым привлекательным регионом Беларуси остается г. Минск: в 2012 году на него пришлось 67,8% от всего объема прямых иностранных инвестиций.

На втором месте по данному показателю находится Гродненская область (8,2%), на третьем – Минская (5,6%), затем следуют Гомельская (5,5%), Могилевская (5%), Брестская (4,8%) и Витебская (3,1%) области.

В проекте важнейших прогнозных показателей социально-экономического развития Беларуси на 2013 год предусматривается привлечь 4,5 млрд долларов прямых иностранных инвестиций на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги).

Одно из приоритетных направлений развития инвестиционных процессов связано с фактором расширения экономического пространства деятельности национальных хозяйствующих субъектов. Данное направление отражает мировую тенденцию корпоратизации производственной сферы как предпосылки для экспансии на новые территориальные рынки, получения доступа к источникам капитала и ресурсов, а также диверсификации предпринимательских рисков. Формирование конкурентных преимуществ с помощью внешних факторов позволяет расширить финансовую основу развития инвестиционных процессов на мезо-экономическом уровне. В этой связи создание национальных корпоративных

структур способствует перераспределению инвестиционных потоков в экспортоориентированные отрасли, создающие конкурентоспособный продукт. В настоящее время корпоратизация в Республике Беларусь обеспечивается посредством образования холдингов как наиболее адаптивной форме к сложившейся структуре экономической среды. По состоянию на сентябрь 2012 года, в экономической системе страны создано 45 холдингов, в том числе – 20 холдингов с государственным участием. В 2013 году предполагается создание еще около 12 холдингов в производственной сфере. При этом ставится задача вовлечения их в мировые инвестиционные процессы через механизм транснационализации. Решение данной задачи возможно при условии привлечения зарубежных инвесторов, их участия в управлении совместным бизнесом и создания предпосылок для деятельности транснациональных корпораций в национальной экономике. Это, в свою очередь, требует от государства определенных гарантий в области защиты инвестиций, экономических стимулов и информационной доступности для управления инвестиционными рисками.

Мировая практика свидетельствует, что важная роль в принятии инвесторами соответствующих решений отводится аналитическим показателям и оценкам инвестиционных процессов, осуществляемых специализированными международными рейтинговыми агентствами. Суверенный кредитный рейтинг представляет собой экспертную оценку готовности и способности суверенного государства выполнять свои долговые обязательства перед иностранными инвесторами и кредиторами, а также иные внешние финансовые обязательства. Суверенный кредитный рейтинг при его значении на достаточно высоком уровне дает возможность влиять на решение иностранных инвесторов по долгосрочному вложению средств в отрасли национальной экономики, обеспечивая рост притока прямых иностранных инвестиций и расширение участия в мировых инвестиционных процессах, что приводит к росту конкурентоспособности страны на мировом рынке. Поэтому рейтинговая позиция страны и ее динамика рассматривается как важный фактор инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности. Как известно, в их число включается суверенный кредитный рейтинг страны, смысл которого сводится к оценке кредитоспособности и платежеспособности страны. Эта оценка влияет на мнения иностранных инвесторов относительно рискованности вложения средств в экономику.

Процесс рейтингования Беларуси международными рейтинговыми агентствами осуществляется с августа 2007 года при участии международного рейтингового агентства «Standard & Poor's» («S&P»). В настоящее время из 192 государств мира хотя бы один суверенный кредитный рейтинг имеют более 120 стран. Из стран СНГ, кроме Беларуси, суверенные кредитные рейтин-

ги имеются также у России, Украины, Казахстана, Азербайджана, Молдовы и Туркменистана.

Общепринятой практикой является получение сразу двух или трех рейтингов. Это делается суверенными государствами для максимального охвата иностранных инвесторов. Совпадение по значению или по принадлежности рейтинговой категории государства у нескольких рейтинговых агентств усиливает склонность международных инвесторов к инвестированию в такую страну. Поэтому в целях выхода на рынки Юго-Восточной Азии в конце 2011 года Республикой Беларусь был заключен контракт на присвоение кредитного рейтинга с одним из крупнейших китайских рейтинговых агентств «Dagong Credit Rating». В результате стране были присвоены первые кредитные рейтинги (BB+ для обязательств в национальной валюте и BB- для обязательств в иностранной валюте, прогноз по рейтингам – стабильный).

В целом, рейтинговые оценки данного агентства свидетельствуют о приемлемом уровне долговой нагрузки на экономику, высоком уровне показателей экономического роста, снижении дефицита текущего счета, сбалансированных налогово-бюджетных индикаторах и стабилизации ситуации на валютном рынке. В этой связи в качестве самостоятельного фактора инвестиционной активности рассматривается работа по улучшению суверенных кредитных рейтингов страны. Она включена в состав стратегических задач правительства Республики Беларусь на 2012 – 2013 год.

Разработка и осуществление комплекса мероприятий по сопровождению суверенного кредитного рейтинга лежит в плоскости не только повышения инвестиционной привлекательности Беларуси, но и используется механизмом государственного управления для устранения отмеченных международными рейтинговыми агентствами дисбалансов в национальной экономике. Учитывая фактор корпоратизации в национальном производстве и требование инвесторов по информационной доступности, в некоторых странах СНГ практикуется составление рейтинга корпоративного управления (РКУ). В частности, в России агентством Standard&Poor's при определении рейтинг корпоративного управления учитывает критерии, позволяющие снизить коррупционные и финансовые риски.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электрон. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> – 27.09.2012.
2. Белорусское телеграфное агентство [Электрон. ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.belta.by/> – Дата доступа: 20.09.2012.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛАРУСИ

*Е.В. Соколовская, зав. сектором, ГНУ «НИЭИ Министерства экономики
Республики Беларусь», г. Минск, Республика Беларусь*

Молочная промышленность является стратегической отраслью белорусской экономики, обеспечивающей устойчивое снабжение населения незаменимыми продуктами питания и играющей основную роль в наращивании экспортного потенциала страны. Особая роль ее определяется значимостью этой группы продуктов как важного источника белков животного происхождения в рационе питания человека. Наиболее ценным в структуре этих белковых соединений является то, что они имеют не только хорошо сбалансированный аминокислотный состав, но и наиболее близкий к составу аминокислот белков человека.

В структуре промышленности Республики Беларусь молочная промышленность занимает 4,7%. Предприятиями отрасли вырабатывается цельномолочная продукция, сметана в основном из свежего молока с частичным использованием (главным образом в зимний период) порошковых молокопродуктов, а также масло сливочное, сыры (твердые и мягкие), СОМ, ЗЦМ, мороженое, молочные консервы, казеин.

В 2011 г. в молочной промышленности Республики Беларусь насчитывалось 62 организации различные по мощности и технической оснащенности. Основная часть мощностей по производству масла животного (96,9%), выработке сыра сычужного (99,7%), производству цельномолочной продукции (96,4%) сосредоточены на предприятиях местных и республиканских исполнительных органов управления.

В 2006 – 2011 гг. предприятиям молочной промышленности удалось сохранить тенденцию по наращиванию объемов производства. В 2011 г. по сравнению с 2005 г. общий объем продукции молочной промышленности увеличился более, чем в 2 раза.

В результате технического перевооружения молочных предприятий и повышения степени комплексного использования сырья расширился ассортимент выпускаемой продукции. С учетом возрастающего спроса населения освоены новые виды продукции с высокой добавленной стоимостью: сычужные сыры европейского уровня, поставляемые на экспорт, новые виды продуктов с использованием вторичного сырья, что обеспечивает экономию ресурсов и увеличивает на 4-5% выпуск продукции из 1 т сырья. Следует заметить, что за период 2006 – 2011 гг. увеличилось производство цельномолочной продукции – на 46,5, масла животного – на 22,6, сыра жирного – на 80,4%. Кроме того, за последние годы предприятия молочной промышленности республики увеличили выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью – сыры жирные, сухое обезжиренное молоко, казеин. Особенно в этом сегменте выделяются предприятия Брестской области – ОАО «Савушкин

продукт», ОАО «Пружанский МК», ОАО «Лунинецкий МЗ», ОАО «Березовский сыродельный комбинат», ОАО «Кобринский МСЗ».

Республика Беларусь относится к странам с относительно высоким уровнем потребления молочных продуктов. Однако спрос на молочную продукцию удовлетворяется не полностью, потребление большинства видов молокопродуктов ниже рекомендуемых норм рационального потребления. В 2011 г. потребление молока и молочных продуктов составило 252 кг при рациональной норме 353 кг.

Основным фактором, определяющим потребление молокопродуктов, является платежеспособность населения, зависящая от денежных доходов населения и уровня розничных цен. Также на уровень потребления молочных продуктов существенное влияние оказывает и местность, в которой проживает население. Так, в сельской местности потребление молока примерно на 10% выше, чем в городских поселениях, а в городах – наоборот, больше потребляется молокопродуктов (сыры, йогурты, пудинги, ряженка).

Уровень развития и эффективность функционирования молочной промышленности напрямую зависят от уровня и эффективности развития сырьевой базы, объемов производства, закупок и поставок на переработку молока. Необходимо отметить, что в настоящее время поставки сырья носят нестабильный характер, имеет место невысокое качество сырья, что в свою очередь отрицательно сказывается на работе как сельскохозяйственных, так и перерабатывающих предприятий. Из-за дефицита сырья производственные мощности молочных заводов используются лишь на 60-70%, что в свою очередь снижает ассортимент и качество перерабатываемой продукции. Сырьевые зоны, находящиеся вблизи молочных заводов не могут полностью обеспечить их сырьем, а приобретение импортного сырья предприятиям невыгодно, так как на это приходится расходовать дефицитные валютные средства. Неэффективное развитие сырьевой базы и недостаток сырья для загрузки производственных мощностей является одним из важнейших факторов, сдерживающих развитие молочной отрасли.

Одной из основных причин сложившегося положения в молочном подкомплексе является отсутствие отлаженных связей между производителями сырья и перерабатывающими предприятиями. Большая часть молочных организаций республики не имеет собственной сырьевой базы, и, как следствие, недоиспользует свои производственные мощности. Особенно остро это ощущают крупные молокоперерабатывающие предприятия, производственные мощности которых позволяют перерабатывать в настоящее время до 1500 – 1600 тонн молока в сутки, а близлежащие сельскохозяйственные организации могут в день дать всего 700 – 1000 тонн молока.

Наряду с дефицитом сырья одной из самых актуальных является проблема технического переоснащения молочной промышленности. В отрасли, особенно на предприятиях малой мощности, эксплуатируется значительное количество устаревшего, физически изношенного и малопродуктивного оборудования.

Уровень используемой техники и технологий отстает от развитых зарубежных стран на 15 – 20 лет. Износ основных производственных фондов в 2011 г. составил в молочной отрасли 48%. Очевидно, что при таком износе производственные фонды не приносят желаемых результатов по обновлению техники и технологий, не позволяют организовать современные производства.

Одной из основных проблем молочной промышленности является ее высокая материалоемкость. В структуре затрат на производство продукции наибольший удельный вес занимают материальные затраты – около 85%, из них 78% приходится на сырье и материалы, около 4% – на топливно-энергетические ресурсы. Отсталые и энергоемкие технологии не позволяют обеспечить снижение энерго – и теплоемкости продукции на предприятиях отрасли.

В соответствии с Республиканской программой развития молочной отрасли на 2010 – 2015 гг. основной целью развития на предстоящее пятилетие является улучшение обеспечения республики молоком и молокопродуктами, повышение их качества, увеличения объемов экспорта.

В целях повышения конкурентоспособности предстоит повысить качество и потребительские свойства молочной продукции, улучшить ее оформление и упаковку с учетом требований рынка, активизировать работу по внедрению стандартизации и сертификации, совершенствовать системы качества на предприятиях в соответствии с международными стандартами ИСО серии 22000, 18000, 14000 и HACCP.

Приоритетным направлением устойчивого развития молочной промышленности должна стать интенсификация производства на основе технического и технологического перевооружения предприятий, внедрения инноваций. При этом модернизация должна осуществляться не разрозненными техническими средствами, а технологическими линиями и комплексами, позволяющими обеспечить комплексную переработку сельскохозяйственного сырья, снизить материалоемкость продукции, повысить ее конкурентоспособность и обеспечить рост производительности труда.

Как уже отмечалось, в настоящее время основной проблемой в молочной промышленности является недостаток сырья. Наблюдается несоответствие между объемами закупок животноводческого сырья в зонах действия молочных предприятий и их производственными мощностями, поэтому они оказываются не полностью загружены. Выходом из создавшейся ситуации может стать создание вертикально-интегрированных компаний, что позволит создать тесную и взаимовыгодную связь между животноводством и переработкой, значительно снизить импорт сырья.

Необходимо ускорить создание вышеназванных структур путем дальнейшего формирования агропромышленных объединений, агрокомбинатов, агропромышленно-финансовых групп, деятельность которых должна строиться на принципах кооперации, единства экономических целей и согласованности инте-

ресов перерабатывающих, сельскохозяйственных, финансовых и торговых организаций. Именно объединение даст возможность экономически слабым организациям улучшить свое финансовое положение, приблизиться к требованиям рынка и предлагать собственную продукцию на выгодных условиях. Кроме того, укрупнение производства даст возможность поддерживать свои позиции на мировом рынке молока и молокопродуктов. Интегрированной компанией в большей степени обеспечивается развитие логистической и торговой инфраструктуры, усиление маркетинговых начал планирования производства и сбыта.

Так, в настоящее время заслуживает внимания опыт работы уже созданных в республике интегрированных структур – холдинга «Агрокомбинат «Скидельский» (Гродненская область), ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» (Минская область), СПК «Агрокомбинат «Снов» (Минская область), совхоз-комбинат «Заря» (Гомельская область). По результатам работы за 2011 г. рентабельность продукции на этих предприятиях составила 12-25%.

С учетом вышеизложенного можно констатировать, что для динамичного развития и эффективного функционирования молочной промышленности в ближайшие годы необходимо решить следующие задачи:

- создание оптимальных сырьевых зон молочных организаций, формирование эффективной структуры производства, внедрение безотходных и ресурсосберегающих технологий производства молока и молокопродуктов;
- повышение качества молочной продукции и сырья для ее производства на основе интенсификации производства,
- активизация инвестиционной, инновационной и маркетинговой деятельности;
- расширение рынков сбыта, развитие эффективной рыночной инфраструктуры.

Реализация намеченных мер позволит обеспечить прирост молока и молокопродуктов в ближайшей перспективе, расширить их ассортимент, улучшить качество и повысить конкурентоспособность.

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

*С.Ю. Солодовников, д. э. н., доцент, Белорусский национальный
технический университет, г. Минск, Республика Беларусь*

Рассмотрев теоретические основы исследования социального капитала в условиях глобализации [1; 2, с. 469 – 474], нами было установлено, что в рамках существующей обществоведческой традиции, воспринятой современной экономической теорией и восходящей к работам Дж. Коулмана, Р. Патнема, К. Маркса, П. Бурдьё и некоторых других мыслителей, под этим социальным явлением

понимаются суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду. Из этого подхода (основанного на абсолютизации узко экономического и узко социологического подходов, на методологически абсурдном непрерывном разделении обществоведения на множество частных научных дисциплин со специфическими предметами исследования, которое сегодня не позволяет взглянуть на проблему в целом) следует, что функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микроэкономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности. В данном случае исследователями не учитывается, что накопление социального капитала (как атрибута обществ с выраженной социально-классовой дифференциацией) частными агрегированными субъектами, ориентированными на оптимизацию своих эгональных социально-экономических интересов, не может не причинять в долгосрочной перспективе вреда (в том числе и экономического) обществу.

Нами доказано, что специфическим свойством социального капитала является то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что этот капитал социально-классовыми и хозяйственными субъектами может использоваться (и используется) с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. В социальных системах с сильными социально-классовыми антагонизмами и перекошенной социально-классовой структурой (высокая степень дифференциации между субъектами в имущественной и объемно-правой структурах) это будет приводить к использованию социального капитала, накопленного внутри социальных классов, прежде всего для классовой борьбы, что приведет к значительному снижению созидательного действия социального капитала на уровне общества, снизит продукционный эффект от использования этой формы капитала на уровне групп, а значит, понизит эффективность функционирования национальной экономической системы.

По условиям, необходимым для успешного формирования социального капитала на уровне общества, в Республике Беларусь имеется ряд преимуществ по сравнению практически со всеми постсоветскими странами. Сегодня по низкому уровню коррупции в органах государственного управления, по признанию значительной частью населения необходимости и полезности соблюдения законов, наша страна лидирует в странах СНГ. У нас есть харизматический лидер,

успешно выступающий в качестве инстанции, устанавливающей и поддерживающей статус этических норм. Вместе с тем, в республике по-прежнему не создана доминирующая, разделяемая большинством населения идеологическая доктрина, которая могла бы способствовать идеологической мобилизации общества, обеспечивающей дополнительный устойчивый прирост ВВП. Причин этому несколько: во-первых, по-прежнему наблюдается перераспределение финансовых потоков в пользу традиционных (аграрного, индустриального) технико-технологических укладов, а сферы экономики, формирующие постиндустриальный уклад и непосредственно определяющие уровень развития человеческого капитала и значительно влияющие на социальный капитал (наука, высшие и средние специальные заведения), финансируются по остаточному признаку; во-вторых, по-прежнему продолжается экономическая дискредитация гуманитарных наук, в частности, существует устойчивая тенденция преимущественного государственного финансирования, прежде всего, естественных наук, отдача от которых в приросте социального капитала незначительна, в то время как основной прирост ВВП в республике достигается сегодня за счет административного, человеческого и социального капиталов; в-третьих, недостаточный профессиональный уровень (и/или нежелание продуктивно работать) части государственных управленцев, которые подменяют идеологическую работу формальными отчетами, приводит к тому, что они существенно понижают тот идеологический эффект, которому способствует деятельность А. Г. Лукашенко; в-четвертых, в стране отсутствует постоянное финансирование работ (и сами они носят спорадический характер) по созданию и постоянному совершенствованию национальной идеологической парадигмы и экономической идеологии. Следует помнить, к чему привело СССР то обстоятельство (наряду, конечно же, с некоторыми другими), что по инициативе Политбюро ЦК КПСС полностью отсутствовало финансирование работ по выработке научной основы проводимой перестройки.

Для формирования в республике социального капитала и возрастания его участия в приросте необходимо пройти несколько взаимосвязанных (и зачастую параллельно протекающих) этапов:

– во-первых, необходимо законодательно закрепить за экономическими субъектами такие функции в обществе, которые соответствуют движению к социально-ориентированной экономической системе. При этом изменение законодательства должно происходить в направлении усиления целенаправленного регулирования государством (институциональными методами и созданием соответствующей этому правовой базы) социальной структуры общества на основе создания приоритетно стимулирующих условий для развития групп и классов, являющихся выразителями трудовых и системных интересов и определяющих успешность накопления социального капитала на уровне общества и перехода к постиндустриальному пути технологического развития. При этом необходимо обеспечить защиту социально-экономических интересов детей и учащейся молодежи, сокращение деклассированных групп;

– во-вторых, для ослабления уравнилельных тенденций, которые неизбежно возникают в социально-ориентированной модели, базирующейся на некоммунальной материально-технологической среде, необходимо институционально содействовать формированию на уровне хозяйственных субъектов социального капитала («корпоративной культуры») в тех формах и объемах, пока он (социальный капитал) используется *главным образом* в продукционных целях, а не становится выразителем монопольных экономических интересов и не препятствует накоплению социального капитала на уровне общества;

– в-третьих, в трансформационных экономических системах необходимо, чтобы государство играло ведущую роль в согласовании социально-экономических интересов социальных субъектов (для снижения социальной напряженности в обществе, роста социального капитала на общественном уровне, увеличении социального капитала в социальных группах, в том числе в классах, и хозяйственных субъектах в формах и пропорциях, не искажающих сущность белорусской социально-экономической модели – социально-ориентированная, устойчивая, рыночная). При этом необходимо учитывать, что специфика функционирования социального капитала в Республике Беларусь позволяет говорить о потенциальных возможностях понижения продукционного эффекта от социального капитала в масштабах национальной экономики за счет чрезмерного развития социального капитала как на уровне общества (ведущего к усилению уравнилельных тенденций в экономической жизни – раздаточный характер распределения, свертывание товарно-денежных отношений и т.д.), так и на уровне частных социально-экономических субъектов (приводящее к усилению монопольных тенденций);

– в-четвертых, необходимо проводить целенаправленную политику, делающую невозможным присвоение социального капитала, накопленного на уровне общества, частными экономическими субъектами – социальными классами, группами, крупными хозяйственными субъектами и т.д.;

– в-пятых, необходимо в ближайшие годы преодолеть ряд негативных факторов, отрицательно влияющих на накопление человеческого и социального капиталов: распределение средств государственного бюджета не в пользу науки; недостаточное число работников науки и научного обслуживания, что явилось следствием длительного сокращения их численности (за последние двадцать лет в республике численность работников, выполняющих научные исследования и разработки, сократилась в 3,7 раза, в том числе исследователей – в 3,5 раза); снижение среднего квалификационного уровня преподавателей высшей школы, что не может негативно не сказаться на качестве подготавливаемых студентов; дискредитация фундаментальной науки, что негативно сказывается на уровне подготовки научных кадров; нехватка промышленных рабочих высшей квалификации (в Германии их 52% от общего числа индустриальных рабочих, в США – около 40%, в Беларуси – 8-10 %, в России – 2%);

– в-шестых, необходимо формирование новой позитивной экономической идеологии.

Литература

1. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск: Беларуская навука, 2009. – 303 с.
2. Солодовников, С.Ю. Эвристический потенциал и границы использования в экономической теории категории социальный капитал / С.Ю. Солодовников // Новое качество экономического роста. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 25 – 26 октября 2007 года г. Минск. – Минск: Право и экономика, 2007.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ИНТЕГРАЦИОННОМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ МЕЖДУ УНИВЕРСИТЕТОМ, БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ

Т.С. Сорокина, магистрант, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Сценарий долгосрочного развития отечественной экономики предполагает рост ее конкурентоспособности как в традиционных, так и новых наукоемких секторах, прорыв в повышении качества человеческого капитала и динамики производительности труда, в опережающем развитии высокотехнологичных производств и превращение инновационных факторов в основной источник экономического роста. Решение этих задач потребует создания системы четкого взаимодействия университета бизнеса и власти на основе использования эффективных инструментов инновационного развития, среди которых немаловажную роль должен играть кластерный подход.

Кластерный подход – это, прежде всего новая управленческая технология, позволяющая повысить конкурентоспособность как отдельного региона или отрасли, так и государства в целом.

По нашему мнению, кластеры – не столь однозначное явление, как это может показаться на первый взгляд. Проблема заключается не в отсутствии однозначного, общепринятого определения кластера и даже не в том, что часто понятием кластера подменяют обозначения других пространственно-экономических образований. Основная проблема состоит в том, что, несмотря на общее признание уникальности каждого отдельного кластера, разные исследователи, как правило, продолжают понимать под кластером исключительно один из подвидов широкой группы объектов.

С нашей точки зрения, под кластером в первую очередь следует понимать группу географически взаимосвязанных компаний, сотрудничающих с другими организациями, совместно действующих в определенном виде бизнеса, характеризующихся общностью направлений деятельности и дополняющих друг друга [1, с. 121].

Гораздо более сложно определиться с понятием «инновационный кластер», т.к. в силу традиционного подхода инновационность признано считать свойством технологического или отраслевого кластера. В экономической литературе инновационный кластер определяется как:

– группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в сфере инноваций, безотносительно технологической специализации, взаимодополняющих друг друга и способствующих развитию как каждого элемента кластера, так и инновационного потенциала региона в целом [2, с. 87];

– концентрация предприятий, научных, образовательных, общественных организаций, связанных между собой сетями сотрудничества в инновационной сфере с целью обеспечения максимально возможной эффективности и конкурентоспособности [3, с. 83];

– устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций, отдельных лиц с преобладающим инновационным эффектом [4, с. 41];

Таким образом, критический анализ литературы позволил считать интеграционное взаимодействие науки, бизнеса и власти инновационным кластером. Также в современных зарубежных работах по теории инноваций модель университет – бизнес – власть (university-business-government) получила название Triple Helix, которое оказалось настолько удачным, что прочно прижилось в литературе и принято научной общественностью. В настоящее время эта модель получила признание в отечественной инноватике как модель Тройной спирали (ТС) [4 – 6].

Одним из важнейших параметров тройной спирали является ее динамика, характеризующая способность трех участников взаимодействия в интересах инновационного проекта дополнять, замещать, перераспределять функции друг друга, оперативно применять свои уникальные качества, предоставлять или наоборот изымать необходимые ресурсы и т.д.

В процессе формирования национальных инновационных систем модель ТС прошла значительную эволюцию, которая представлена на рисунке.

Эволюция тройной спирали

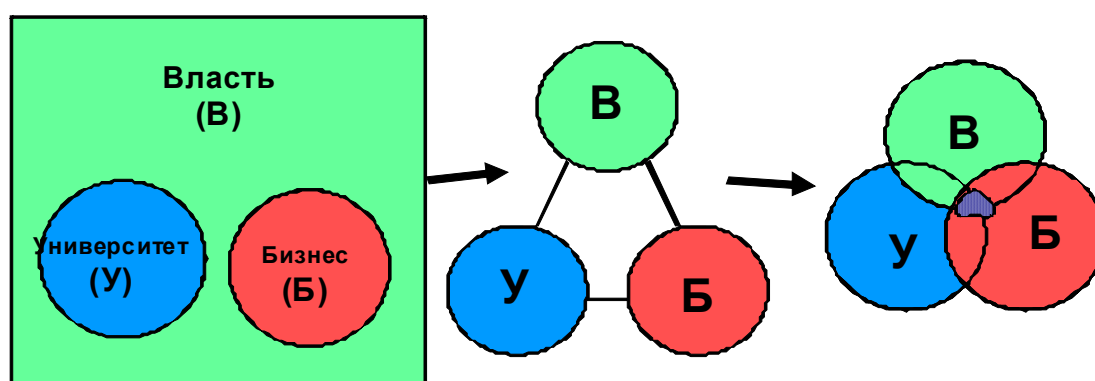


Рис. Эволюция тройной спирали

Источник: [7].

На первом этапе все действующие силы полностью контролируются властью, что соответствует ситуации в СССР. Взаимодействие университета и предприятия происходит через приказы власти, возможность инициативы минимальна, динамика взаимодействия отсутствует. Существует большое количество закрытых сфер, распространение знаний ограничено и часто запрещено.

Затем, в ходе формирования нового общественного договора, отношения становятся более свободными, они исходят из зоны ответственности каждой из сторон. Путь информации, кадров и ресурсов между участниками сложен и долг, а взаимодействие носит не системный, а локальный характер. Участники процесса искренне полагают, что главная проблема находится вне их сферы, наиболее характерны претензии друг другу о том, что бизнес инновациями не интересуется, университет ничему не учит, а государственные руководители только произносят речи [8].

Необходимо ясно представлять, что все это по-другому и быть не может, потому что все три участника не в состоянии решить проблему по одиночке, в отрыве от интересов будущих партнеров.

По мере осознания той простой истины, что проблему решить можно только и только всем вместе, формируются пересечения сфер участников процесса. Появляется тройная спираль. Стороны созрели до состояния, в котором они могут поручить непрофильную деятельность партнерам, партнеры ценят эти поручения, они выживают за счет них и не подводят ожиданий. Предприятия создают структуры в действующих университетах и создают новые; университеты создают предприятия; власть поощряет независимую экспертизу и полагается на мнение партнеров. Максимально возможное взаимопонимание, взаимодействие, каналы информации открыты.

Модель тройной спирали, описывающая процесс инновационного развития как сбалансированные отношения университета, государства и бизнеса, строится на лидирующей роли университета в этих отношениях. Согласно модели, по отношению к государству и бизнесу, университеты играют лидирующую роль в обществе, основанном на знаниях по причине наличия системы производства знания в виде научных исследований, концентрации значительной части молодых людей. Лидирующая роль университета подразумевает и смену его миссии. Данный процесс, по мнению авторов модели «Тройная спираль», имеет ключевой статус и выражается во второй академической революции – появлении у университетов новой функции – предпринимательства, инкубации и создания компаний.

Литература

1. Паньшин, Б.Н. Электронная торговля и фактор кластеризации приграничного сотрудничества малых и средних предприятий / Б.Н. Паньшин // Роль образовательных и исследовательских организаций в приграничном сотрудничестве: материалы межд. семинара, г. Минск, 29 мая 2008 г. – Минск: Тесей, 2008. – С. 120 – 142.

2. Фияксель, Э.А. Роль инновационного кластера в формировании РИС (региональной инновационной системы) / Э.А. Фияксель, М.Г. Назаров // *Инновации*. – СПб., 2009. – № 6 (128). – С. 86 – 88.
3. Сташевская, Г.Н. Формирование инновационного кластера на базе профильного технопарка как механизм регионального развития // *Инновации*. – СПб., 2009. – №4 (126). – С. 82 – 87.
4. Быкова, А.А. Проблематика формирования инновационных кластеров / А.А. Быкова // *Инновации*. – СПб., 2009. – № 8 (130). – С.39 – 45.
5. Pudkova, V.V. Elements of success for government, industry and university relations in Siberia / V.V. Pudkova, A.F. Uvarov // 7th Biennian International conference on University, Industry and Government Linkages. – 7-19 June 2009. – Glasgow. UK. p. 48 – 50.
6. Клемешев, А.П. Отношения «университет-индустрия-правительство» и институты экономического развития / А.П. Клемешев, Т.Р. Гареев // *Проблемы управления (РБ)*. – 2008. – №4. – С.49 – 55.
7. Уваров, А.Ф. Региональная инновационная система: университет в тройной спирали экономики знаний [Электронный ресурс] / А.Ф. Уваров. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/onim/upload/0gtk.doc> – Дата доступа: 02.09.2012.

МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПОЛОЦКОГО РЕГИОНА

Т.В. Соснович, ассистент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Актуальность данной статьи определяется ролью инновационных кластеров как движущей силы роста конкурентоспособности лесной промышленности.

Следует отметить, что понятие «кластер» рассматривается в данной статье как инструмент развития инноваций. При этом моделью инновационного кластера является совокупность субъектов хозяйствования лесной отрасли, объединенных в единую организационную структуру, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, функционируют с целью достижения высокого уровня конкурентоспособности продукции лесной отрасли за счет повышения инновационного потенциала.

Исследуемой проблемой данной статьи является сложность кластеризации отраслей промышленности в отдельных регионах Республики Беларусь, а именно лесной промышленности Полоцкого региона Витебской области. Данная проблема решается путем анализа потенциала лесных ресурсов Витебской области, выявления основных организаций и учреждений лесного хозяйства, и создание модели инновационного кластера лесной промышленности Полоцкого региона с помощью системного подхода.

Таким образом, лесные ресурсы являются одними из наиболее значимых природных ресурсов области: 25 процентов земельного фонда области занята лесами (1314,5 тыс. га), запас древесины оценивается в 185 млн м³ леса. Состав лесов разнообразен, преобладающее положение в структуре занимают хвойные породы деревьев. Лесные ресурсы обладают относительно высокой производительностью.

Средний класс бонитета лесов выше среднего по стране показателя почти на 30 процентов. Общие запасы древесины в лесах области составляют более 1/5 всех запасов Беларуси. Возрастная структура лесов благоприятна для удовлетворения потребностей экономики, как на ближайшую, так и на долгосрочную перспективу.

Исходя из вышеизложенного анализа, можно сделать вывод о наличии высокого потенциала и широкой ресурсной базы для создания кластера в лесной промышленности Республики Беларусь на примере Полоцкого региона.

Для разработки модели инновационного кластера лесной промышленности Полоцкого региона выделим основные организации и учреждения, которые будут входить в данный кластер. Информацию по учреждениям и организациям представим в таблице.

Таблица

Организации и учреждения инновационного кластера лесной промышленности Полоцкого региона

Название организации	Характеристика организации	Роль в кластере
1) ГЛХУ «Полоцкий лесхоз»	Организация отрасли «лесное хозяйство» входит в состав Министерства лесного хозяйства. Лесохозяйственная деятельность учреждения включает организацию ведения лесного хозяйства, охрану и воспроизводство лесов; сохранение и создание на закрепленной территории высокопродуктивных, биологически устойчивых лесов и лесной фауны. Коммерческая (хозрасчетная) деятельность включает разработку лесосечного фонда, вывозку древесины из леса на промышленные склады или другие склады потребителей, а также развитие побочного лесопользования и заготовку второстепенных лесных ресурсов.	ядро кластера
2) ОАО «Полоцклес»	В структуру ОАО «Полоцклес» входят: леспромхоз, четыре лесопункта, мебельный цех в г. Полоцке. Основной продукцией ОАО «Полоцклес» являются лесоматериалы круглые, которые используются в качестве сырья для деревообрабатывающей промышленности.	производство продукции лесозаготовительной промышленности
3) ОАО «Витебскдрев» (Концерн «Беллесбумпром»)	ОАО «Витебскдрев» в настоящее время является одним из крупнейших деревообрабатывающих предприятий в Беларуси. ОАО «Витебскдрев» располагает возможностями переработки до 1000 м ³ древесного сырья в сутки. Существующая на предприятии безотходная технология располагает возможностью комплексной и глубокой переработки древесины, начиная непосредственно от заготовки леса и до изготовления готовой продукции	производство деревообрабатывающей продукции

Продолжение табл.

4) УП «Беллесбум-промэкспорт»	Крупнейший государственный специализированный оператор по экспорту лесопроductии. Унитарное предприятие «Беллесбумпромэкспорт» работает на мировом рынке с различными партнерами более чем из 20 стран. Предприятием проводится постоянная работа по: наращиванию экспорта лесопроductии, увеличению продаваемого ассортимента продаваемой проductии, укреплению деловых связей с имеющимися внешнеторговыми партнерами, поиску новых потребителей лесопроductии.	осуществляет экспорт проductии
5) УО «Полоцкий государственный лесной колледж»	УО «ПГЛК» готовит специалистов по специальности: «Лесное хозяйство» с получением квалификации «Техник лесного хозяйства» и одной из профессий рабочего: «Лесовод» не ниже III разряда, «Вальщик леса» не ниже VI разряд по специальности «Садово-парковое хозяйство» получением квалификации «Техник по озеленению», а также проводит учебно-исследовательские разработки.	обеспечивает кадровым потенциалом
6) УО «Белорусский государственный технологический университет» (лесо-хозяйственный факультет)	Лесохозяйственный факультет является старейшим факультетом университета. Сегодня в его состав входят семь кафедр: лесоводства; охотоведения; лесоустройства; лесных культур и почвоведения; лесозащиты и древесиноведения, ландшафтно-го проектирования и садово-паркового строительства, туризма и природопользования. Основным направлением работы коллектива факультета в последние годы является создание и совершенствование многоуровневой системы подготовки специалистов лесного хозяйства, соответствующей мировым стандартам.	Обеспечивает кадрами и научными разработками
7) ОДО «БелЛес-Снаб», СООО «Норвуд» и другие	поставщики высококачественного оборудования для лесной отрасли	Обеспечивают комплектующими и оборудованием

Источник: собственная разработка.

На основании вышеперечисленных организаций составим модель инновационного кластера лесного хозяйства Полоцкого региона, которую представим на рисунке.

Деятельность разработанного инновационного кластера Полоцкого региона обеспечит:

- вовлечение в хозяйственный оборот всех экономически доступных древесных ресурсов, повышение эффективности использования лесных ресурсов за счет увеличения объемов производства продукции с более высокой добавленной стоимостью;
- совершенствование существующих и внедрение новых способов и методов рационального использования ресурсов,
- повышение конкурентоспособности и экономическое развитие Полоцкого региона;
- занятость в регионе, положительное изменение ее структуры, повышение уровня заработной платы;
- создание более эффективной системы выхода на зарубежный рынок.

Таким образом, построенная модель отличается от иных моделей инновационного кластера, разработанных различными авторами, тем, что при ее построении был использован системный подход, а также предложены инновационные структурные взаимосвязи между организациями и учреждениями лесной отрасли.

В целом, кластеризация Полоцкого региона служит не только средством достижения целей промышленной политики государства, но и является мощным инструментом для стимулирования регионального развития.

Литература

1. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства лесного хозяйства. – Режим доступа: <http://www.mlh.by/ru/forestry/resources.html> – Дата доступа: 24.05.2012.
2. [Электронный ресурс]: Характеристика деятельности ГЛУ «Полоцкий лесхоз» – Режим доступа: <http://polotskles.partnerinfo.by/> – Дата доступа: 25.06.2012.
3. [Электронный ресурс]: Официальный сайт ОАО «Полоцклес» – Режим доступа: <http://www.polotsk-wood.com> – Дата доступа: 25.06.2012.
4. [Электронный ресурс]: Концерн Беллесбумпром – Режим доступа: <http://www.bellesbumprom.by/ru/info/index.htm>. – Дата доступа: 25.06.2012.
5. [Электронный ресурс]: Официальный сайт УО «Полоцкого государственного лесного колледжа» – Режим доступа: <http://www.pgk.vitebsk.by/> – Дата доступа: 05.07.2012.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

И.В. Стефанович, к. э. н., доцент, УО «Частный институт управления и предпринимательства», г. Минск, Республика Беларусь

В настоящее время проблема необходимости и возможности для стран с переходной экономикой модернизационного рывка, перехода экономики страны на постиндустриальный уровень, создания передовой экономики XXI века, «экономики знаний» является достаточно актуальной и обсуждаемой в научных и деловых кругах.

С помощью теории человеческого капитала, появившейся в 1970-х годах XX века в западной науке, была доказана необходимость инвестиций в развитие социальной сферы (прежде всего сферы образования) и обоснована высокая доходность подобных вложений. Более того, если брать макроуровень, то общеизвестным научным фактом является признание того, что сейчас более 60% создаваемого национального продукта связано с таким фактором, как человеческий капитал.

Поэтому вопрос о необходимости вложений в наращивание человеческого капитала, на наш взгляд, не нуждается в особых дискуссиях. Тем более это становится очевидным, когда мы попытаемся определить желаемую роль и место нашей страны среди других стран мира, которые в значительной степени зависят от того, на какие факторы их экономического роста делаются ставки.

Вместе с тем в рамках обозначенной выше проблемы вопрос звучит более конкретно: а в какой степени накопленный к данному периоду времени человеческий капитал способен обеспечить переход и функционирование в рамках инновационной экономики? Идея модернизации предполагает глубокие преобразования всего общества, а не только ряда отраслей экономики, подготовку кадров, способных решать принципиально новые технические, социально-экономические, культурные и другие задачи. Как показывает зарубежный опыт тех стран, которые дальше нас продвинулись по пути постиндустриального развития, важнейшим ограничителем модернизационных процессов оказывается состояние сложившегося в стране человеческого капитала, его структуры [1]. Успехи постиндустриальной модернизации во многом зависят от того, найдут ли инноваторы на существующем в стране рынке труда в достаточном количестве рабочую силу требуемой квалификации и уровню подготовки. Это же можно перефразировать по-другому: достаточен ли накопленный в стране человеческий капитал и уровень его качества для осуществления преобразований того масштаба, который позволит сделать отечественную экономику подлинно инновационной? Ибо только человек способен «оживить» новые технологии. А для этого он должен не только обладать соответствующей квалификацией, но и такими качествами, как способность к быстрой переквалификации, мобильностью и т.п.

Место человеческого капитала в модернизационных процессах обуславливает важность его анализа, причем с учетом не только уровня, но и качества накопленного человеческого капитала. В этой связи хотелось бы упомянуть о таком обобщающем показателе измерения уровня развития человеческого капитала, как ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала). Он в определенной степени является универсальным, однако «разложив» его на составляющие, можно отметить такой важный недостаток, как невозможность оценить качественную сторону развития человеческого капитала. Сложность категории «человеческий капитал» и недостаточность для его оценки сугубо инструментальных, количественных характеристик подтверждается и таким примером, связанным с индикатором образовательного уровня населения страны. Такой подход чреват несовпадением ряда результатов с реальностью [2]. Так, вряд ли сегодня для постиндустриального мира может быть признан содержательным такой индикатор, как уровень грамотности населения, отражающий обра-

зовательный компонент в ИРЧП. Беларусь, имея один из самых высоких в мире значений этого показателя, тем не менее, ощущает острую нужду в кадрах новой квалификации, способных адекватно ответить на вызовы новой экономики. Индикаторы же, включенные в данный индекс, не отражают этой острой проблемы.

Или другой пример: в индексе развития уровня образования отражается продолжительность и уровни получения того или иного образования. Однако мы не можем по этому судить, каково качество полученного образования. Для этого необходимо иметь такую информацию, как, например, для выпускников вузов – доля из них, имеющих высокий, средний или низкий аттестационный балл; информация о том, работает ли выпускник по специальности или нет. Для уже работающих – это уровень квалификации, на который тоже, в свою очередь, влияют многие факторы (стаж работы, стажировки, курсы повышения квалификации, карьерный рост и т.п.). Таким образом, углубив в обозначенном выше ключе анализ состояния человеческого капитала, можно дать не только оценку степени использования накопленного человеческого капитала, но и оценить его модернизационные способности, т.е. способности адекватно воспринимать инновации, а также их индуцировать.

Следующий момент, который хотелось бы затронуть, это возможность полной реализации человеческого капитала и одновременно обеспечения устойчивого развития его носителя и экономики в целом. Не вдаваясь в подробности, напомним, что устойчивое развитие – это «такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [3, с. 42]. В этой связи обеспечение устойчивого развития предполагает триединство таких составляющих, как «человек-общество-экология». Поэтому в последние десятилетия современное содержание теории и трактовка самой категории «человеческий капитал» становится шире. Ученые включают в понятие человеческого капитала все более и более широкий спектр качеств человека, стремятся показать, что инвестиции в человека могут приносить не только прирост экономического дохода, но и другие - нематериальные, еще более важные - выгоды человеку, фирме и государству и т.п. Для демонстрации этого достаточно вспомнить такие, например, формы человеческого капитала, как образовательный, здоровья, культурный, интеллектуальный, наконец – социальный. При этом результатом, «выгодой» от их использования выступают более высокие заработки, продолжительность жизни и ее качество, реализация творческих способностей, улучшение состояния экологии и др. Причем хочется подчеркнуть, что в настоящее время достаточно сложно выделить из названных форм капитала какие-либо «приоритетные». Ведь эти формы тесным образом переплетены, а условия и предпосылки, создаваемые для развития одних форм, одновременно определяют развитие других. Например, в зависимости от того, на какую общекультурную базу «ложатся» знания, приобретаемые тем или иным индивидом либо в образовательных учреждениях, либо в форме самообразования, во многом зависит качество усвоения материала, способность свободно им оперировать, в том числе предлагать нетривиальные решения встающих перед ним проблем. То есть отдача от образования будет различной при разном уровне культурного капитала у получающих его лиц.

Таким образом, учеными в понятие человеческого капитала включается все более широкий спектр качеств человека, а инвестиции в человека способны давать не только экономический эффект, но и другие – нематериальные, еще более важные – выгоды человеку, фирме и государству [4]. Но для этого при формировании человеческого капитала в его носителя должны закладываться не только те знания, которые принесут ему и обществу некую экономическую выгоду, но и те знания, которые расширяя и углубляя его познания, будут способствовать выработке и принятию решений, адекватных информационному обществу, способствующие обеспечению устойчивого развития.

«Прогресс оказывается устойчивым, только когда развитие идет изнутри» – подчеркивает Л. Харрисон, акцентируя внимание на роли культуры в деле успешного экономического развития [5, с. 235]. Эти слова еще раз подтверждают важность усилий по наращиванию человеческого капитала высокого качества как основы коренной модернизации.

Литература

1. Тоффлер, Э. Революционное богатство. Как оно будет создано и как оно изменит нашу жизнь / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ МОСКВА, Профиздат, 2008.
2. Соболева, И.В. Парадоксы измерения человеческого капитала / И.В. Соболева. – М.: Институт экономики РАН, 2009.
3. Вебер, А. Возможно ли устойчивое развитие? (Человек и общество перед лицом глобальных вызовов) / А. Вебер // Свободная мысль. – 1998. – № 5. – С. 42 – 55.
4. Беккер Г.С. Человеческое поведение. Экономический подход / Г.С. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
5. Харрисон, Л. Главная истина либерализма / Л. Харрисон. – М.: Новое издательство, 2008.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

*А.М. Сумец, к. т. н., доцент, Академия внутренних войск МВД Украины,
г. Харьков, Украина*

Устойчивое развитие экономики государства находится в пропорциональной зависимости от экономической мощи регионов. Поэтому регионализация экономики в пределах одной страны на нынешнем этапе развития рыночных отношений является настоящей необходимостью. В этих условиях весьма важным является рассмотрение вопроса об организации новых региональных экономических образований, которые должны приобрести статус инновационных. Главными задачами обозначенных образований являются усиление конкурентных позиций и формирование мощной экономики регионов. К такого рода экономическим образованиям вполне можно отнести региональные логистические кластеры (РЛК). Под региональным логистическим кластером следует понимать добровольное договорное объединение субъектов хозяйствования («ядро» кластера – предприятие либо логи-

стический центр, поставщики, потребители, страховые организации, финансово-кредитные учреждения, конструкторские и научно-исследовательские организации, учебные заведения, консалтинговые и аудиторские компании, региональные органы власти и другие субъекты) в рамках региона, оказывающих полный комплекс логистических услуг, связанных с перемещением грузопотоков по территории данного региона, как входящих, так и выходящих, ориентированный на «обработку» разнородных, разноформатных и требующих специфических условий хранения грузов и имеющий в совокупности достаточные мощности для «переработки» последних с целью усиления конкурентоспособности и содействия экономическому развитию региона. Таким образом, РЛК в себе должен объединять производителей (предприятия-изготовители), транспортные предприятия, оптовых торговых посредников, логистические и дистрибьюторские центры, складские комплексы и т. п.

Территория каждого государства по известным соображениям, разумеется, с определенной долей условности, разделяется на регионы (ранее более употребляемой была дефиниция «область»). Каждый регион может быть представлен как логистический полигон, имеющий достаточно широкие географические границы и развитые связи с сопредельными регионами, а в некоторых случаях и другими государствами. Поэтому с целью обеспечения устойчивого развития экономики любого государства должна быть сформирована сеть (или система) региональных логистических кластеров (СРЛК), то есть, некоторая совокупность РЛК, которая количественно равна больше двух – три, четыре и более (рис. 1).

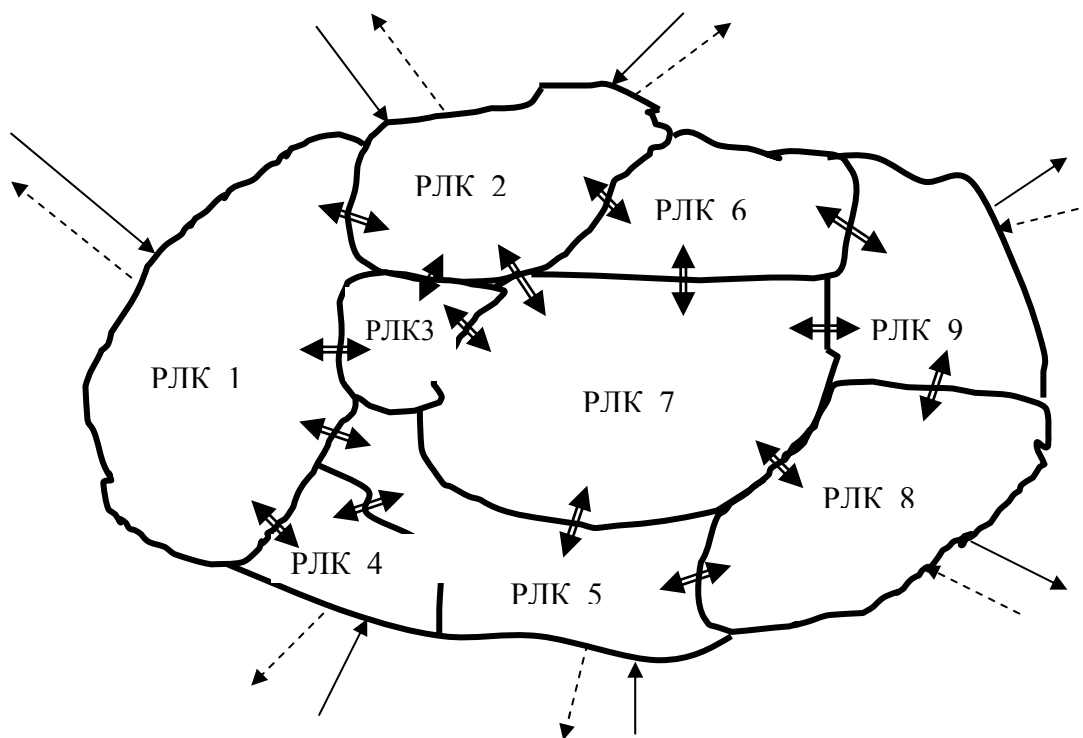


Рис. 1. Схематическое представление территории государства, условно разделенной на региональные логистические кластеры:

---->, → – связь с сопредельными государствами;

↔ – связь с сопредельными регионами (межрегиональные связи).

Наглядным примером формирования на логистическом полигоне государства подобного рода логистических образований является сеть (система) логистических центров на территории Германии (рис. 2).

Построение СРЛК на территории любого государства имеет целью обслуживание многочисленных как межрегиональных, так и внутрирегиональных грузопотоков, позволяющее оперативно управлять логистической нагрузкой как внутри региона, так и на логистическом полигоне государства в целом. Основу СРЛК составляют региональные логистические кластеры. Функцию управления материальными потоками в каждом РЛК должен осуществлять региональный логистический центр, территориально расположенный в границах каждого конкретного РЛК.

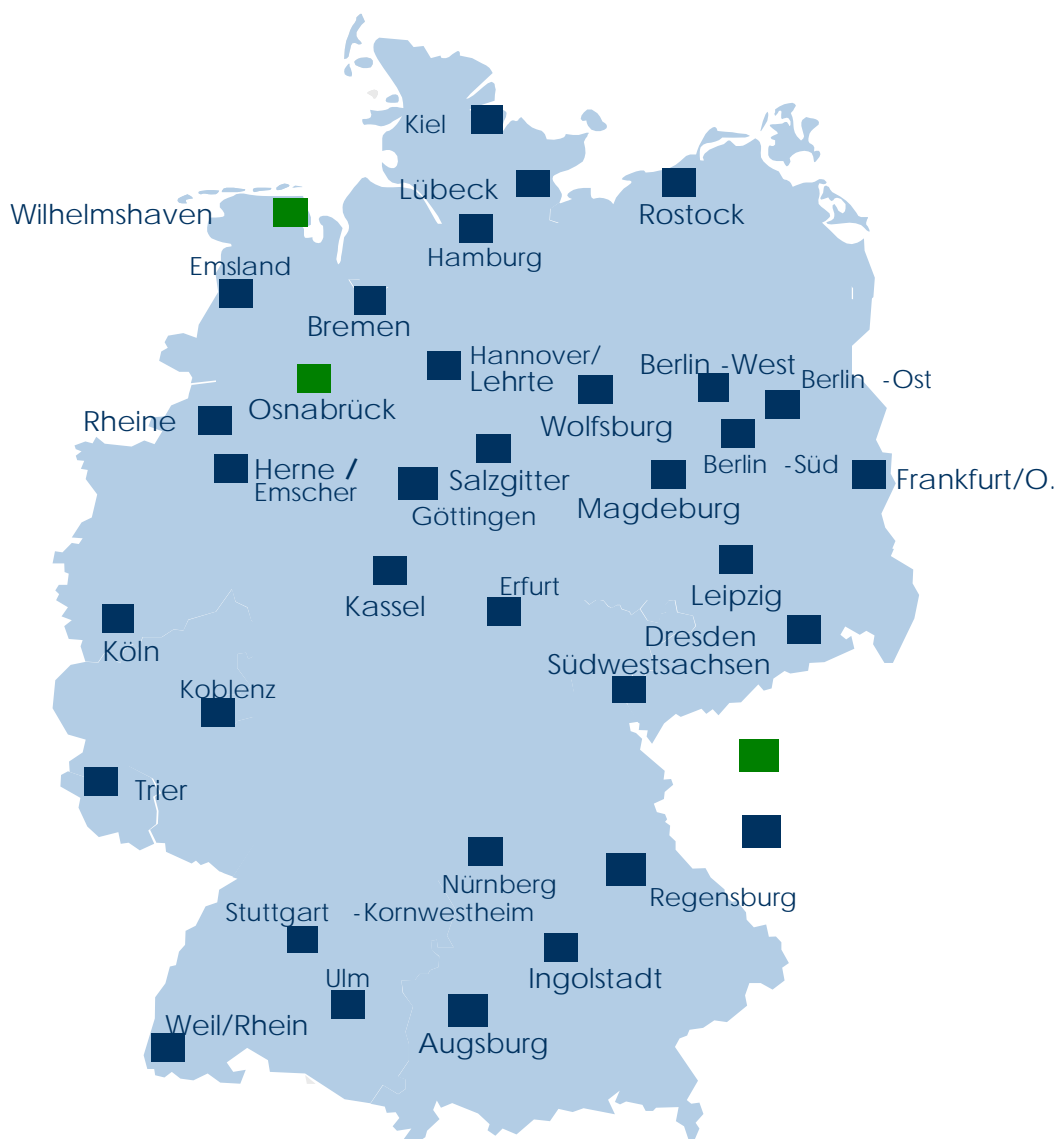


Рис. 2. Карта размещения логистических центров на территории Германии

Создание СРЛК требует учета, по меньшей мере, четырех следующих особенностей: а) структуры каждого конкретного РЛК, организованного в рам-

ках системы, б) организации перемещения материальных потоков как в рамках существующей транспортной сети внутри кластера, так и конкретно в границах всей сети транспортных коридоров, которые связывают практически все материальные потоки, циркулирующие в границах системы РЛК, в) степени готовности к межрегиональному партнерству местных властей и бизнес-структур, г) готовность субъектов хозяйствования к сотрудничеству в рамках единого кластерного образования.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ БЕЛАРУСИ

А.И. Терешков, к. э. н., доцент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

В свое время в конце 90-х годов страны Евросоюза, в частности, Великобритания, оказали содействие совершенствованию экономического образования в Беларуси путем реализации государственных программ. Таким примером может быть программа REAP, программа регионального сотрудничества, Британского Know-How фонда, с целью совершенствования преподавания маркетинга и менеджмента в университетах Беларуси. Основное содержание программы REAP состояло в ревизии, переосмыслении программы маркетинга/менеджмента и подготовке новых подходов в преподавании курсов, которые могли бы способствовать будущей карьере выпускников в сфере менеджмента независимо от их специализации. Диссеминация проекта предполагала совершенствование лекционных программ «Международного менеджмента» и «Общего маркетинга», использование модульной системы в изучении предметов, case-studies, согласованный выбор и перевод на русский язык учебников британских авторов по экономическим дисциплинам.

Инновационное экономическое образование в университетах Евросоюза предполагает обеспечение как проблемности, так и практикоориентированности. В зависимости от вида изучаемого предмета около 40% учебного времени студента должно направляться на изучение и овладение теорией, 50% – практикой. Как это понимается, а главное, как достигается в странах Евросоюза и Беларуси?

Все большее внимание в вузах Евросоюза уделяется Applied Sciences (прикладным наукам). Например, экономическому образованию в тесном контакте с производственными предприятиями и фирмами, обеспечивающими рынок образовательных услуг значительно более высоким, в сравнении с нашими критериями, уровнем практической подготовки. В учебный процесс вовлекаются специалисты-практики со значительным опытом в сфере предпринимательства, поддерживающие постоянные деловые контакты между вузом и бизнес-средой. Любое предприятие нуждается в систематическом исследовании рынка, т.е. про-

ведении маркетинговых исследований. Это довольно ответственная, а значит, дорогостоящая услуга. Университеты Евросоюза готовы предоставить такого рода услуги по значительно более низким расценкам, чем, например, консалтинговая фирма. Безусловно, такие услуги в условиях рыночной экономики для фирм являются платными. Такого рода кооперация, взаимное сотрудничество предприятий и вузов представляет собой взаимный коммерческий интерес. Образовательный процесс при этом предполагает деление на теоретический (проблемный) и практический уровни (этапы). Причем занимаются этим «разные», по нашим понятиям, преподаватели. В западных вузах между ними даже ощущается некая здоровая конкуренция.

Проблемный блок знаний преподается специалистами в области теории (проблемном уровне), другие – обеспечивают практикоориентированность образования. Причем один преподаватель, по их мнению, такого объема экономических бизнес-контактов, опыта работы в составе топ-менеджмента ведущих компаний, а значит, практических знаний иметь просто не сможет. В итоге подобной кооперации достигается условие, когда студент на четвертом году обучения становится специалистом в прямом смысле этого слова, а фирма получает возможность участия в подготовке будущего сотрудника. Понятия «молодой специалист» в западноевропейской высшей школе отсутствует. Студент-выпускник, получивший в ходе исполнения научного исследования оценку «шесть» по десятибалльной системе оценки знаний, рискует остаться без работы, быть невостребованным вообще.

Если фирма нуждается в подготовке бизнес-плана, она может обратиться в университет (University of Professional Education). Такого рода задания будут выполнены и качественно, и в срок студентами университета под руководством профессионалов в области рыночного исследования. При этом ее сотрудники не будут тратить время, а значит, деньги, в итоге фирма получит продукт исследования высокого качества по сравнительно низкой цене.

В системе обучения в университетах Евросоюза особое внимание уделяется компетентности специалистов на всех уровнях обучения: бакалавр, магистр. Так, например, программа первого уровня обучения предполагает наличие двух производственных практик. Причем продолжительность каждой из них составляет пять месяцев.

Высшая школа ориентирована на использование в процессе обучения системы исполнения, проектов case-studies, деловых игр. Это означает активное участие студента в различного рода деятельности за пределами программы обучения.

В Нидерландах существует два вида учебных программ на уровне бакалавриата: одна – с проблемной (теоретической) специализацией и вторая – специализирующаяся на подготовке специалистов для предприятий и фирм. Схожие задачи ставятся и на последующем, магистерском уровне обучения. Длительность обуче-

ния в высшей школе в странах Евросоюза составляет, соответственно, четыре или пять лет: первый уровень, бакалавриат – от 3 до 4 лет; магистр, в зависимости от специализации – 1 год. Следует отметить значительные отличия в дидактике, целях обучения, а значит, в устанавливаемых вузом целях и задачах.

Студенты должны быть способны выполнить любое задание фирмы с целью изучения возможностей экспорта/импорта продукции. Для этого под руководством преподавателя-практика студентами производится оценка рынка по следующим параметрам:

- общая характеристика рынка;
- его емкость и объем;
- тенденции, динамика роста;
- маркетинговые прогнозы;
- сегментация рынка;
- структура населения;
- наличие конкурентного предложения.

Студент должен быть способен собрать информацию с целью последующей оценки экономической и политической стабильности общества, которая, безусловно, будет либо способствовать инвестициям бизнеса в конкретной стране, либо делать его непривлекательным.

Такой подход, схема обучения и организация учебного процесса являются одной из слагаемых успеха западной школы.

В этой связи можно отметить значительные отличия в дидактике, целях обучения, а значит, в устанавливаемых целях и задачах высшего образования в Беларуси, ориентированного на теоретические знания, способности к анализу. В Беларуси, по нашему пониманию, особое внимание уделяется четко выраженному соответствию учебным программам и методам (one-way) работы в аудиториях. Производственная практика еще не является одним из важнейших условий подготовки специалиста, сохраняет иногда лишь формальный характер.

Белорусский государственный университет является ведущим классическим университетом Республики Беларусь, важнейшим научным центром страны. БГУ обеспечивает подготовку специалистов на 22-х факультетах, его научная сфера включает три научно-исследовательских института, четыре национальных научных центра, научно-исследовательскую часть БГУ, сеть научно-производственных предприятий. Национальные вузы, ориентированные на инновационное образование, должны стать примером поэтапных изменений в науке и образовании, с тем, чтобы и в дальнейшем обеспечить конкурентоспособность высшей школы Республики Беларусь.

На одном из мероприятий, посвященном, в том числе, и высшему образованию в Фонде имени Фридриха Эберта в г. Минске представитель земли Бранденбург отметил о наличии для граждан Германии и Беларуси трех «Т»: толерантности, технологии, таланта. Мы не располагаем сырьевыми ресурсами в та-

ком объеме, как, например, Россия, но наша молодежь очень талантлива. Это наше достояние, это основной ресурс нашей страны. Следует предпринять верные действия по предоставлению ей качественного и конкурентоспособного образования.

СЦЕНАРНЫЙ ВАРИАНТ РАЗВИТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МАКРОПОКАЗАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕЭП

*И.Б. Тимошенко, к. э. н., доцент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Активизация интеграционного процесса создания ЕЭП России, Беларуси и Казахстана имеет высокую экономическую эффективность как для всех интегрируемых стран в целом, так и для каждой из этих стран в отдельности. Суммарный интеграционный эффект по оценкам экспертов, измеряемый дополнительным производством ВВП, к 2015 г. составит примерно 170 млрд долл., или 5,8% прогнозируемого уровня суммарного ВВП трех стран. При сохранении существующего уровня интеграционного взаимодействия суммарный ВВП трех стран возрастет в 1,6 раза. При этом каждая из стран будет иметь значительный интеграционный эффект. Россия за счет интеграционного фактора в 2015 г. получит дополнительно 7,4% современного уровня ВВП, Беларусь – 14,3% и Казахстан – 4,5%.

ЕЭП формируется поэтапно, с учетом возможности разноуровневой и разнотемповой интеграции. Экономическое прогнозирование в ЕЭП призвано решать двоякую задачу: с одной стороны, давать объективную научно обоснованную картину будущего, опираясь на процессы сегодняшнего дня, а с другой – выбирать направление деятельности и политики современности с учетом прогнозных оценок. С учетом формирования наднациональных органов прогнозирования можно назвать выявление в настоящем тех факторов, которые будут оказывать свое влияние на исследуемый процесс в будущем на макроуровне пространства ЕЭП с учетом национальных особенностей.

Долгосрочное прогнозирование, в отличие от среднесрочного, имеет сценарный характер, где существенную роль играет изменение внешних структурных условий функционирования экономики, причем не всегда конъюнктурного характера.

Активизация интеграционных процессов создания ЕЭП стран России, Беларуси и Казахстана требует принципиального изменения интеграционного механизма, перехода от преимущественно микроэкономической интеграции к эффективному применению методов макроэкономической интеграции, обеспечивающих максимальное использование совокупного ресурсного потенциала интегрируемых стран для достижения согласованных конечных целей социально-экономического развития.

Для разработки прогноза развития стран ЕЭП на период до 2015 г. сформированы два сценарных варианта.

Первый вариант исходит из сохранения преимущественной ориентации внешнеэкономической политики России на рынок стран дальнего зарубежья, в частности, на заметное расширение поставок в эти страны российских энергоресурсов, прежде всего, нефти и газа. Этот вариант в значительной степени сохраняет сложившиеся тенденции развития внешнеэкономических связей России, Беларуси и Казахстана, поэтому имеет инерционный характер.

Второй вариант является альтернативным по отношению к первому. Он предполагает интенсивное формирование ЕЭП России, Беларуси и Казахстана, что означает переориентацию внешнеэкономической политики России на развитие более тесных связей со странами СНГ. Поставка энергетических и других сырьевых ресурсов странам Запада в этом варианте ограничена реальной потребностью российской экономики в конвертируемой валюте для экономически эффективного импорта. Вместе с тем, этот вариант предполагает более активные экспортные поставки России в страны СНГ, а также предоставление большей емкости российского рынка для импорта товаров из этих стран.

Второй вариант по сравнению с первым предполагает значительно меньший экспорт в страны дальнего зарубежья нефтепродуктов, проката черных металлов, стальных труб, цветных металлов, лесоматериалов и других сырьевых ресурсов. За счет этого, а также за счет более полного использования валютной выручки на цели эффективного импорта второй вариант предполагает значительное сокращение положительного сальдо внешнеторгового баланса России со странами дальнего зарубежья.

Все параметры модели в обоих сценарных вариантах, в частности, предельно возможные объемы добычи нефти и газа в России приняты одинаковыми, за исключением показателей внешнеэкономических связей. Это позволило в чистом виде выявить эффект альтернативного варианта, ориентированного на интенсивное развитие ЕЭП.

Как показали расчеты, в первом (инерционном) сценарном варианте более ощутимое снижение темпов роста экономики произойдет в России, т.е. в стране с более развитым уровнем рыночных отношений. В Беларуси и Казахстане, где степень развития рыночных отношений существенно меньше и соответственно менее значительна роль финансового сектора экономики, замедление экономической динамики будет не так заметно.

Во втором сценарном варианте, предполагающем более активную экономическую интеграцию стран ЕЭП, достигаются более высокие темпы роста экономик, причем в Беларуси ожидаемые темпы роста могут оказаться даже несколько выше.

Сопоставляя уровень ВВП, прогнозируемый на 2015 г. по двум сценарным вариантам, можно получить оценку величины интеграционного эффекта. Доста-

точно высокий интеграционный эффект ожидается для Республики Беларусь, где в 2015 г. ВВП по второму варианту превышает уровень первого варианта почти на 7,3%. Несколько меньший интеграционный эффект ожидается для России: к 2015 г. прогнозируемый уровень ВВП во втором варианте будет на 5,7% выше, чем в первом варианте. Наименьший интеграционный эффект ожидается для Казахстана, где прогнозируемый на 2015 г. уровень ВВП во втором варианте примерно на 2% выше, чем в первом.

Таким образом, очевидно, что хотя фактор активизации экономической интеграции оказывает заметное положительное влияние на экономику всех стран ЕЭП, однако относительное значение интеграционного эффекта для отдельных стран неодинаково. Более высокая роль интеграционного фактора для Беларуси обусловлена тем, что ее экономика существенно зависит от поставок ресурсов из стран СНГ. На экономику Казахстана интеграционный фактор оказывает наименьшее воздействие, поскольку казахская экономика незначительно зависит от поставок тех или иных ресурсов из стран СНГ, и в то же время казахский экспорт в значительной мере ориентирован на дальнейшее зарубежье.

Общий эффект активизации интеграционных процессов по странам ЕЭП может быть определен из сопоставления первого и второго вариантов расчета суммарной величины ВВП трех стран, исчисленного в долларах США. Во всех странах ЕЭП рост промышленного производства будет сопровождаться изменением его структуры. При этом более значительные структурные сдвиги ожидаются в варианте, ориентированном на ускорение интеграционного процесса.

Также возможны инерционный и инновационный сценарии прогнозирования научно-технологического и промышленного развития Беларуси и России в долгосрочном периоде (до 2025 г.). При этом важнейшими факторами формирования эффективной инновационной политики необходимо считать параметры, характеризующие функционирование монетарной, кредитно-денежной и фискальной систем.

Инерционный сценарий связан с сохранением негативных тенденций развития научно-технологической и инновационной сфер, что ведет к их дальнейшей деградации и росту общего отставания от технологически развитых стран.

Инновационный сценарий развития национальной экономики Беларуси и России предполагает активное стимулирующее воздействие государства на инновационный процесс, что, в свою очередь, подразумевает:

- доведение базовых параметров функционирования монетарной и кредитно-денежной систем до уровней, сопоставимых с аналогичными величинами технологически развитых стран мира;
- реализацию политики активизации кредитно-инвестиционных ресурсов банковского сектора, заключающейся в планомерном и жестко контролируемом росте количества и объема долгосрочных кредитов, выдаваемых банковским

сектором промышленным предприятиям под реализацию инновационных проектов по приемлемым процентным ставкам;

– внедрение механизмов беспроцентного кредитования (на условиях инфляционной индексации) инновационных проектов промышленных предприятий, получивших статус субъекта инновационной деятельности;

– разработку и распространение механизмов полной или частичной компенсации (за счет государственного и местных бюджетов) процентов, выплачиваемых субъектами инновационной деятельности коммерческим банкам и другим финансово-кредитным учреждениям за кредитование инновационных проектов, а также предоставление государственных гарантий коммерческим банкам, осуществляющим кредитование приоритетных инновационных проектов;

– на макроэкономическом уровне установление в качестве важнейших плановых ориентиров развития национальной экономики: доли расходов на исследования и разработки в ВВП (научеёмкости ВВП); удельного веса инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции; удельного веса затрат на инновации в общем объеме промышленной продукции;

– предоставление пакета налоговых льгот субъектам инновационной деятельности до совокупного объема не менее 1 % ВВП.

Сценарное прогнозирование показывает, что углубление экономического взаимодействия между Россией, Беларусью и Казахстаном может стать достаточно сильным фактором противодействия негативным тенденциям, связанным с международными кризисными явлениями.

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ

Л.Е. Тихонова, д. э. н., профессор, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

При выработке рекомендаций по антикризисным механизмам важно учитывать, что в ближайшие 10-15 лет в стране будет сокращаться численность молодежи, вступающей в трудоспособный возраст. По прогнозным расчетам в текущей пятилетке формирование трудового потенциала страны будет происходить под влиянием сокращения численности трудоспособного населения, что приведет к снижению численности трудовых ресурсов с 6078,5 тыс. чел. в 2011 г. до 5835 тыс. чел. в 2015 г. (на 243,5 тыс. чел., или 4,0%). Учитывая необходимость развития инновационной экономики, перед органами государственного управления стоит задача повышения эффективности использования ресурсов труда, качества и занятости населения.

В этой связи приоритетными направлениями регулирования рынка труда и занятости населения Беларуси должны стать: стимулирование создания новых

рабочих мест и развитие кадрового потенциала в динамично развивающихся наукоемких и высокотехнологичных производствах и сфере услуг [1; 2]; дальнейшее содействие развитию малого бизнеса и самозанятости населения, в том числе поддержка предпринимательской инициативы безработных; создание условий для мотивации работников к высокоэффективному труду с одновременным повышением их социальной ответственности за результаты своего труда и деятельности организации; усиление социальной поддержки безработных граждан, не способных на равных условиях конкурировать на рынке труда; устранение диспропорций спроса и предложения рабочей силы на рынке труда в профессионально-квалификационном аспекте; повышение территориальной и профессиональной мобильности рабочей силы.

Особое внимание необходимо уделять повышению качества и конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда, рационализации структуры занятости населения по отраслям экономики и видам экономической деятельности, устранению дисбаланса спроса и предложения рабочей силы по профессионально-квалификационному составу и регионам страны [3]. Подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров традиционно рассматривается как важнейшее условие эффективного использования ресурсов труда, динамичного развития инновационной экономики. При этом одной из наиболее эффективных мер предупреждения и снижения безработицы, поддержки и развития кадрового потенциала организаций должно быть профессиональное обучение высвобождаемых работников и безработных граждан.

Вопросы профессионального образования и занятости молодежи являются приоритетными для любой страны. В стране по состоянию на 1 января 2012 г. безработная молодежь в возрасте 16 – 29 лет составляла более 38% от общей численности зарегистрированных безработных. *Для эффективного содействия занятости молодежи необходимо:*

- разрабатывать целевые комплексные национальные программы молодежной занятости, нацеленные на обеспечение занятости молодежи для предотвращения бедности среди молодежи и обеспечения достойного труда;
- восстановить связь между профессиональной и трудовой сферой в целях наиболее полного согласования планов приема студентов в профессиональные учебные заведения в разрезе профессий и специальностей;
- организовать (по опыту России) стажировку студентов старших курсов всех профессиональных учебных заведений по договорам с организациями сроком до 6 месяцев. Работникам за наставничество установить доплаты с компенсацией нанимателям этих затрат за счет Фонда социальной защиты населения или местных бюджетов;
- сформировать (по опыту Украины) банк свободных рабочих мест для трудоустройства выпускников профессиональных учебных заведений, впервые ищущих работу;

– увеличить (по опыту России) число молодежно-студенческих отрядов для обеспечения временной занятости молодежи на строительстве различных объектов, в том числе в сельском хозяйстве.

Задача обеспечения стабильности в обществе требует принятия мер, направленных на содействие трудоустройству незанятых граждан и сохранение их конкурентоспособности и трудоспособности [4]. В целях повышения эффективности системы социальной защищенности граждан, не конкурентоспособных на рынке труда, следует предусмотреть:

– льготы по выплатам в Фонд социальной защиты организациям, заключившим трудовые контракты с социально уязвимыми категориями безработных по направлениям службы занятости сроком не менее одного года;

– нестандартные формы занятости, гибкие графики и режимы труда, надомный труд, в том числе занятости на дому с использованием персональных компьютеров, включенных в интегрированные коммуникационные системы;

– адресную поддержку временно незанятых граждан на основе создания системы профилирования безработных по социально-психологическим группам;

– размещать на сайтах Министерства труда и социальной защиты населения интерактивные профессиограммы, тематические разделы по трудоустройству и подбору персонала на сайтах органов исполнительной власти в сети Интернет;

– социальную защиту безработных, увеличив размер максимального пособия по безработице до 40 – 60% бюджета прожиточного минимума в зависимости от категории безработного путем создания системы обязательного государственного страхования на случай безработицы.

Набор антикризисных мер должен включать *поддержку внутренней и маятниковой трудовой миграции* (когда работник ежедневно выезжает на работу в другую местность и возвращается обратно). В целях развития маятниковой трудовой миграции населения необходимо создать автоматизированную информационную систему банка данных в сети Интернет о наличии свободных рабочих мест, а также возможностях переезда в другие регионы с целью трудоустройства [5]. В целях совершенствования регулирования внешней трудовой миграции как инструмента решения проблем региональных рынков труда важно:

– определять категории внешних трудовых мигрантов, необходимых для восполнения рабочей силы на территории страны, в том числе определение миграционного потенциала регионов (выявление количественных и качественных параметров въезжающих и выезжающих из страны);

– сформировать нормативные правовые и экономические механизмы селективного отбора внешних трудовых мигрантов, въезжающих в страну, исходя из национальных интересов Беларуси (экономических, демографических, социальных, политических и т.д.) и их социальной и трудовой адаптации в стране;

– осуществлять квотирование привлечения иностранной рабочей силы в трудоизбыточные регионы страны, отвечающие требованиям по уровню образования, профессиональной подготовки и квалификации, знанию языка и т.п.;

– разрабатывать меры и формировать соответствующие структуры для адаптации мигрантов (учреждения профессионального образования, специальные центры внешней трудовой миграции;

– минимизировать внешнюю миграцию квалифицированных и высококвалифицированных кадров.

Таким образом, в послекризисный период для оптимизации занятости населения и минимизации безработицы государственным органам управления необходимо внедрять механизмы государственного воздействия не только на восстановление экономического роста, но и на устранение дисбаланса спроса и предложения рабочей силы в профессионально-квалификационном и территориальном аспектах на основе активизации процесса создания новых эффективных рабочих мест и подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в соответствии с потребностями экономики, усиливать социальную защиту временно незанятого населения на основе создания системы обязательного государственного страхования на случай безработицы с учетом передового зарубежного опыта.

Литература

1. Семенов, А. Принципы и механизмы создания рабочих мест / А. Семенов // Экономист. – Москва, 2000. – № 4. – С. 15 – 20.
2. Рутковский, Я. Расширение возможностей для трудоустройства в странах Восточной Европы и бывшего Советского Союза / Я. Рутковский, С. Скарпетта // Общество и экономика, 2006. – № 1. – С. 179 – 223.
3. Доклад Y: Подготовка кадров и обеспечение занятости: содействие социальной интеграции, повышению производительности и занятости молодежи. Пункт 5 повестки дня: Развитие людских ресурсов и подготовка кадров: профориентация и профессиональная подготовка. Международное бюро труда 88 сессия 2000 год. – Женева, 2000. – 85 с.
4. Морова, А.П. Переход к новой модели социальной политики в республике Беларусь: итоги и перспективы / А.П. Морова // Проблемы управления. – Минск, 2010. – № 43. – С. 35 – 42.
5. Кельник, А.В. Регулирование рынка труда малых и средних городов Беларуси в условиях кризиса / А.В. Кельник // Новая экономика. – 2009. – № 9 – 10. – С. 58 – 68.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИРОДЫ ДВУХ ВОЛН ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ в 2008 – 2009 гг. и 2011 г.

*В.Н. Усоский, д. э. н., доцент, УО «Минский государственный
лингвистический университет», Республика Беларусь*

Специфической чертой малой открытой экономики Республики Беларусь (1992 – 2012 гг.) является устойчивый дефицит внешней торговли товарами и услугами. Исключением из этого правила стал только 2005 г., когда был зафиксирован профицит в 342 млн долларов. В 2004 г. отрицательное сальдо внешней

торговли товарами и услугами составляло в 2007 г. – минус 2,799 млрд долларов, в 2008 г. – минус 4,608 млрд долларов, в 2009 г. – минус 5,569 млрд долларов, в 2010 г. – минус 7,455 млрд долларов. Постоянное превышение импортных расходов над экспортными доходами свидетельствует о народнохозяйственной неэффективности экономики Беларуси. Вне зависимости от того, расширяется ли хозяйственная активность в стране либо она сужается, в ее экономике воспроизводится устойчивый дефицит внешней торговли товарами и услугами. Если в экономике Беларуси происходит расширение экономической активности, то, как правило, темпы роста импорта превышают темпы роста экспорта, а если происходит уменьшение экономической активности, то темпы падения экспорта превышают темпы снижения импорта. В итоге сохраняется устойчивый дефицит внешней торговли товарами и услугами.

В 2011 г. экономика испытала шок скачкообразной девальвации рубля с 3020 руб./доллар (20.03.2011 г.) до 8850 руб./доллар (14.11.2011 г.) и трехзначной инфляции, индекс которой составил 208,7 % (декабрь 2010 г. к декабрю 2011 г.). Девальвация рубля помогла за счет опережающего роста экспорта над импортом сократить дефицит внешней торговли товарами и услугами в 4,6 раза. В 2011 г. он составил минус 1,638 млрд долларов (3% ВВП). Экспорт товаров и услуг вырос в 1,6 раза, достигнув 46,670 млрд долларов (84,5 % ВВП), а импорт повысился только на 29,3 %, составив 48,309 млрд долларов (88,4 % ВВП). Внешнеторговый оборот вырос на 41,2 %, составив 94,979 млрд долларов.

Углубление дисбалансов во внешней торговле predeterminedено не только народнохозяйственной неэффективностью экономики Беларуси, но и стратегией правительства с 2000 г. по наращиванию высоких темпов роста ВВП, чему способствовали благоприятная конъюнктура мировой экономики и льготный порядок потребления российских энергоносителей по низким ценам. Россия продавала Беларуси газ по цене 44 доллара за 1 тыс. куб. м, что в первом десятилетии XXI века было ниже мировых цен на газ в 5-7 раз. Этот льготный порядок газовых поставок для белорусских предприятий существовал до января 2007 г. После газового конфликта между Россией и Беларусью по взаимной договоренности цена на газ стала ежегодно повышаться. В 2011 г. она достигла 265 доллара за 1 тыс. куб. м. Однако на 2012 г. с Россией достигнута договоренность о снижении цен на газ до 165,6 доллара за 1 тыс. куб. м.

Высокие темпы роста ВВП удавалось поддерживать за счет наращивания внешнего заимствования, что вело к неконтролируемому росту дефицита внешней торговли товарами и услугами. Поворотным стал 2007 г., когда Россия начала повышать цены на газ, сокращая газовые субсидии Беларуси. В итоге уменьшающийся размер ценовых субсидий пришлось компенсировать за счет наращивания валовой внешней задолженности государства, предприятий и банков. Валовой внешний долг Беларуси начал стремительно расти: 6,844 млрд долларов (1.01.2007 г.); 12,497 млрд долларов (1.01.2008 г.); 15,154 млрд долларов

(1.01.2009 г.); 22,060 млрд долларов (1.01.2010 г.); 28,401 млрд долларов (1.01.2011 г.), 33,727 млрд долларов (1.04.2012 г.).

За 2011 г. долг увеличился на 19,8 % (5,627 млрд долларов), достигнув 34,028 млрд долларов, дойдя до опасной черты – 62,3 % ВВП. В структуре долга преобладает долгосрочный долг – 19,579 млрд долларов, краткосрочный долг составляет 14,450 млрд долларов. При усилении кризиса на европейском рынке растет внешняя уязвимость экономики Беларуси к внешним шокам. Повышение конкурентоспособности белорусских товаров через шок девальвации, что было спонтанно реализовано в 2011 г., является аномальным явлением, так как не решает фундаментальных проблем повышения народнохозяйственной эффективности экономики Беларуси. Необходима реализация долгосрочной программы повышения конкурентоспособности белорусских товаров, без повторного использования девальвационного «допинга».

В 2011 г. экономику страны закономерно потрясла вторая волна кризиса. Первая волна кризиса (сентябрь 2008 г. – июль 2009 г.), сопровождавшаяся сильной спекулятивной атакой на рубль, была успешно преодолена. Причем экономика не испытала тех девальвационных потрясений, которые произошли в ней в 2011 г. В соответствии с программой МВФ stand-by в январе 2009 г. – марте 2010 г. были ужесточены финансово-бюджетная и денежно-кредитная политика, что имело позитивные последствия. С августа 2009 г. удалось сбалансировать валютный рынок и улучшить структуру широкой денежной массы (М3). Однако с апреля 2010 г. начали обостряться диспропорции, так как государство опять стало проводить экспансионистскую политику. В 2010 г. при росте ВВП в 7,6 %, рост банковских активов подскочил до 53 %. Циклический характер развития экономики страны отражает динамика прироста рублевой денежной массы, которая в 2007 г. составила 35 %, в 2008 г. – 22,5 %, в 2009 г. – 0,95 %; в 2010 г. – 27,5 %. Монетарное сжатие в 2009 г. помогло оздоровить экономику. Впервые в истории Беларуси показатель М0 уменьшился в номинальном выражении.

Первая волна мирового экономического кризиса в 2008–2009 гг. и вынужденное проведение правительством Беларуси жесткой программы под контролем МВФ в январе 2009 г. – марте 2010 г. вызвали ниспадающую волну экономического цикла. В 2009 г. рост ВВП в Беларуси составил всего 0,2 %, в то время как в США ВВП упал на 3,5 %. Как показал обвал рубля в 2011 г., проведение в январе 2009 г. одномоментной девальвации рубля на 20% и прироста потребительских цен на 10,1 %, оказалось недорогой ценой за восстановление баланса на валютном рынке. Тем самым очень дешево удалось «успокоить» первую волну финансово-экономического кризиса. Однако, несмотря на этот позитивный опыт, оживление внешней конъюнктуры в 2010 г. инициировало правительство к проведению нового раунда экспансионистской политики. За 1 квартал 2011 г. прирост ВВП составил 10,9 %. Проведение государством такой политики привело к концу 2010 г. к обострению диспропорций, что усилило спекулятивный спрос на иностранную валюту. Если конструктивное ужесточение экономиче-

ской политики в 2009 г. позволило Национальному банку продать 2,073 млрд долларов, то смягчение экономической политики в 2010 г. вынудило Национальный банк продать 4,586 млрд долларов. Тем самым были созданы объективные условия для наступления второй циклической волны кризиса в 2011 г. в экономике Беларуси, вызвав вспышку девальвации и инфляции. Это произошло на фоне благоприятной мировой конъюнктуры, при которой рост ВВП в экономике США в 2010 г. составил 3 %, а в 2011 г. – 1,7 %.

Проведение государством «мягкой» монетарной и финансово-бюджетной политики с целью поддержки государственного сектора при низкой его эффективности вызвало трехкратную девальвацию белорусского рубля и вспышку гиперинфляции в 2011 г. В 2010 г. произошел значительный прирост рублевой денежной базы на 4,607 трлн рублей (53,3 %), рублевая денежная масса выросла на 27,5 % (прирост 7,569 трлн рублей). В 2011 г. прирост рублевой денежной базы достиг 7,568 трлн рублей (84,1 %), рублевая денежная масса выросла на 16,930 трлн рублей (64 %), а прирост широкой денежной массы составил 60,906 трлн рублей (122,8 %).

После эксперимента с введением множественных валютных курсов рубля в марте-сентябре 2011 г. был осуществлен переход на единый рыночный курс рубля, что позволило осенью 2011 г. стабилизировать валютный рынок. Национальный банк стал покупателем валюты на чистой основе, скупив за 2011 г. 2,110 млрд долларов. Экономика перестала испытывать девальвационное давление, происходит укрепление рубля: с 8850 руб./доллар (14.11.2011) до 8320 руб./доллар (2.07.2012). За 4 месяца 2012 г. достигнут профицит внешней торговли по товарам и услугам в 2,388 млрд долларов. Рост инфляции за 5 месяцев составил 8,5 %. Рублевая денежная масса за 5 месяцев 2012 г. выросла на 21 %.

Стратегия правительства должна быть направлена на проведение структурной перестройки, формирование источников здорового экономического роста, основанного на росте конкурентоспособности белорусских товаров и повышении народнохозяйственной эффективности. Необходимо создать долгосрочный механизм роста положительного чистого экспорта с преобладанием в его структуре высокотехнологичных товаров. Пока же в 2011 г. 34,4 % экспорта товаров (13,857 млрд долларов) дала продажа нефти и нефтепродуктов и 8,3 % (3,351 млрд долларов) экспорт калийных солей.

Государству необходимо адекватно оценивать диспропорции в развитии экономики, размер накопленных долгов, а также вероятность пробуждения негативного потенциала мировых рынков и усиления его шоковой динамики. В этой связи достижение высоких темпов роста ВВП не должно становиться самоцелью. Объективно необходима макроэкономическая коррекция текущих диспропорций на рынках и ликвидация фундаментальных дисфункций в экономике посредством проведения политики краткосрочной финансовой стабилизации и формирования долгосрочных условий для экономического роста.

ИМПЕРАТИВЫ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ВУЗА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*И.Н. Шульженко-Суханова, м. э. н., ст. преподаватель,
УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк,
Республика Беларусь*

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы предусматривается «переход от экономики директив к экономике инноваций, основанной на деловой инициативе, личной заинтересованности в создании и повсеместном внедрении новых технологий и производств», при этом в системе высшего образования особое внимание будет уделено «формированию университетов как центров научно-инновационной деятельности, созданию при высших учебных заведениях студенческих инновационных парков и научно-производственных коллективов преподавателей и студентов» [1]. Практическое использование научных отечественных разработок будет осуществляться на основе внедрения новых высокотехнологичных производств в системе «университет – наука – бизнес» [1].

Для экономики Республики Беларусь важной задачей является преодоление неустойчивости внутренней среды, обусловленной системной неопределенностью трансформации и усугубленной отрицательным воздействием механизма самоорганизации (в трансформирующейся системе выполняет консервирующую, защитную функцию, пытаясь вернуть систему к прежнему состоянию, т.е. препятствует осуществлению преобразований).

Трудовые отношения с учетом их системообразующей роли в экономической системе и большего значения среди других системообразующих элементов (отношения собственности, механизм координации), поскольку речь идет о взаимодействии собственников факторов производства (работодателей и наемных работников), являются причиной устойчивого развития экономической системы. В транзитивной экономике государственное регулирование трудовых отношений объективно необходимо для институционального строительства, преодоления хаотических процессов.

Ввиду того, что система высшего образования выполняет важнейшие социально-экономические функции и при определенных условиях является гарантом успешной социально-экономической трансформации, особое внимание следует уделять трудовым отношениям вуза.

Представляется, что успех осуществляемых в Республике Беларусь преобразований будет зависеть, в конечном счете, от выбранной государством модели регулирования трудовых отношений в высшей школе. Гармоничные трудовые отношения в высшей школе (с учетом ее возможностей упреждающей адаптации

студентов к профессиональной деятельности) являются фактором устойчивого инновационного развития экономики.

Отсюда государственное регулирование трудовых отношений в высшей школе должно быть направлено на развитие трудового потенциала коллективов (сотрудников и студентов) вузов путем поддержки творческой, инновационной среды как фактора конкурентного преимущества вуза и национальной системы высшей школы. Инструментом создания такой среды выступает социальное партнерство. Формой реализации социального партнерства в вузе должен стать коллективный договор. При этом осознание руководством вузов необходимости реализации только такого пути развития и связанный с этим нравственный выбор (помимо принятия необходимых управленческих решений) будет способствовать успешному формированию социального партнерства в высшей школе [2, с. 74]. Следует отметить, однако, неоднозначность существующей контрактной системы для качественного развития трудовых отношений, тем более, что ситуация с оценкой ее эффективности для трудовых отношений в отечественной экономической науке аналогична известной дилемме [3, сс. 49, 95]. Адам Смит – классик экономической науки, рассуждая о расходах на учреждения образования (в том числе университеты) в своем знаменитом «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), раскрыл и сегодня не потерявшие своей актуальности проблемы трудовых отношений и отношений управления в высшей школе [4, с. 543 – 547].

В транзитивной экономике институт социального партнерства в высшей школе нуждается в обдуманной социальной рекламе и должен стать объектом государственного регулирования. Государственное регулирование будет способствовать эффекту синергии: в рамках образовательной политики определены цели и средства, позволяющие формировать креативную, творческую личность, востребованную обществом и экономикой; одновременно создание в высшей школе культуры трудовых отношений на принципах социального партнерства, участия в управлении и самоуправления позволят вузу наилучшим образом использовать ресурсный потенциал, будут способствовать эффективному осуществлению вузом своих социально-экономических функций [5].

Модель государственного регулирования трудовых отношений в высшей школе отражает процесс формирования институциональной среды («государство – высшая школа – трудовые и/или производственные отношения»), обеспечивающей устойчивое инновационное развитие экономики [6, с. 292].

Развитие национальной инновационной системы требует от государства реализации определенной политики по созданию благоприятных правовых, экономических и социальных условий. Наряду с материально-производственными и финансовыми факторами роста национальной инновационной системы должны быть определены и факторы социально-институциональные, социально-экономические, организационно-экономические. В данном контексте идеология соци-

ального партнерства в высшей школе, основанная на принципе ответственности сторон за принятые обязательства, должна получить дальнейшую поддержку и разработку со стороны органов государственного управления. В вышеуказанном программном документе отмечается, что «действующие экономические институты и механизмы государственного регулирования обеспечили экономический прогресс и социальную стабильность в стране» и цель модернизации экономических институтов и механизмов государственного регулирования – «создание стимулов для экономического роста на основе либерализации условий экономической деятельности субъектов хозяйствования независимо от форм собственности, перехода от административных методов регулирования к использованию рыночных стимулов» [1]. Последнее уточнение нуждается в адекватном восприятии сквозь призму современной экономической этики (рынок может работать по принципу «свободы от морали»). По мере осуществляемых преобразований, формирования развитого экономического сознания субъектов трудовых (и связанных с ними) отношений следует преодолевать противоречия между контрактной системой найма и коллективным договором как формой социального партнерства.

Литература

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Бел. – <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P31100136&p2={NRPA}>. – Дата доступа 01.06.2012.
2. Ховрин, А. Социальное партнерство в условиях университета / А. Ховрин // Высшее образование в России. – 2006. – № 7. – С. 73 – 77.
3. Ясинский, Ю.М. Развитие социально-экономических систем: монография / Ю.М. Ясинский, А.О. Тихонов. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2005. – 95 с.
4. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
5. Шульженко-Суханова, И.Н. Социальное партнерство в высшей школе / И.Н. Шульженко-Суханова // Научные труды Республиканского института высшей школы. Философско-гуманитарные науки: сб. науч. ст. Вып. 3 (8); под ред. В.Ф. Беркова. – Минск: РИВШ, 2007. – С. 240 – 248.
6. Шульженко-Суханова, И.Н. Модель государственного регулирования трудовых отношений в высшей школе для обеспечения устойчивого инновационного развития экономики / И.Н. Шульженко-Суханова // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: Третья междунар. научно-практ. конф., Минск, 19 – 20 апреля 2007 г.: сборник научных статей: в 2-х ч. Ч. 1. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2007. – С. 291 – 292.

**Подсекция. ИННОВАЦИОННАЯ СЕТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
НА ОСНОВЕ МОБИЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ**

Н.Н. Попок, д. т. н., профессор, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Инновационный путь развития экономики Республики Беларусь является приоритетным [1]. В принятой Государственной программе на 2011 – 2012 годы основное внимание уделено созданию инновационных предприятий, развитию инновационной инфраструктуры в виде технопарков, центров трансфера технологий и бизнес инкубаторов, реализации государственных, в том числе региональных научно-технических программ.

Развивая инновационную деятельность в Витебской области, Полоцкий государственный университет с 2000 года реализует региональную научно-техническую программу (РНТП) «Инновационное развитие Витебской области» по направлениям: строительство и коммунальное хозяйство, машиностроение, нефтехимия [2]. Для обеспечения и сопровождения РНТП в 2003 году создано региональное отделение Республиканского центра трансфера технологий. Создана база данных и ежегодно издаются каталоги инновационных предложений и технологических запросов предприятий и организаций Витебской области. Для коммерциализации разработок в 2005 году организован научно-технологический парк, который с 2010 года имеет статус самостоятельного юридического лица. Технопарк развивает собственные конструкторско-технологические и производственные структуры и приглашает для работы резидентов технопарка [3].

Основное внимание уделяется модернизации действующих и созданию новых предприятий, осуществляемых согласно предлагаемой концепции мобильно, т.е. в кратчайшие сроки и с минимальными финансовыми затратами.

В основу этой концепции положена модель, принятая передовыми в экономическом отношении странами, устойчивого развития общества, которая базируется на том, что дальнейшая эволюция окружающей человека природы и развитие цивилизации должны происходить только в рамках их оптимального сосуществования на долговременной и сбалансированной основе с обеспечением регулируемого и рационального (оптимального) взаимодействия между ними. Эта модель предполагает, прежде всего, оптимальный баланс, с одной стороны, территории, ресурсов и экологии и, с другой стороны, развития промышленности с научным и кадровым ее обеспечением. Имеется в виду равномерное размещение предприятий, научных учреждений и профессиональных кадров на

территории государства, приближенность их к сырьевым ресурсам, транспортное обеспечение, соблюдение экологических норм и т. д.

Как показывает анализ тенденций развития промышленности и науки в Витебской области и в целом в Республике Беларусь [4], существует заметный дисбаланс как в части развития промышленности и сохранения природы (обеспечения экологической безопасности), так и в части размещения предприятий на территории и взаимоувязки отраслей промышленности, ресурсов и высококвалифицированных кадров.

Модель устойчивого развития представлена как совокупность различных подсистем, балансируемых по ряду взаимосвязанных показателей. С целью обеспечения устойчивого развития государства каждая из балансируемых систем должна быть подвержена детальному научному анализу. В частности, для основной системы, характеризующей развитие цивилизации, – экономики, такой анализ проводится по финансовому балансу расходной и доходной частей и других ее составляющих. Основным вопросом, решаемый в ходе этого анализа, это – выгодно или невыгодно производить, продавать, экспортировать и импортировать ту или иную продукцию. Социально-технический баланс включает, с одной стороны, оценку технических, кадровых и других потенциальных возможностей предприятий производить новую продукцию, с другой стороны, анализ потребностей рынка в этой продукции, что позволяет при составлении этого баланса добиться взаимного удовлетворения сторон. Научно-технический баланс способствует развитию экономики путем разработки инноваций, изучения восприимчивости к ним предприятий и, в конечном итоге, использованию в производстве нововведений. Устойчивое развитие экономики достигается балансированием ее составляющих и показателей не только на одном уровне, но и на разных уровнях предлагаемой модели. Например, недостаточная восприимчивость предприятия к инновациям, может быть компенсирована доходной частью, позволяющей закупать новые технологии и оборудование.

Инновационная восприимчивость представляется как способность предприятия (организации) принять новацию на базе существующих в данный момент производственных условий или при внесении определенных изменений в производство [5].

Инновационная восприимчивость может быть оценена на основе:

- классификационных признаков инноваций [6];
- экономической целесообразности нового производства [7];
- качественных и количественных характеристик новой продукции.

Такая оценка основывается на разрабатываемой методологии мобильной реорганизации производства (МРОП) [8,9]. Под мобильной реорганизацией производства понимается совокупность взаимосвязанных мероприятий и разработок научного, технического, инженерного и организационного характера, которая даст возможность предприятию устойчиво развивать производство на основе

учета и рационального использования своего остаточного производственного потенциала, оперативно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры путем анализа и отбора новых конкурентоспособных изделий для предполагаемого производства, максимально адекватных производственным возможностям предприятия, ускоренными методами осуществлять научно-техническую, конструкторскую, технологическую, организационную подготовку производства отобранных новых изделий и быстро осуществлять запуск их в производство.

На основе проведенных исследований установлены тенденции развития промышленности и науки в Витебской области, свидетельствующие о росте основных показателей производимой продукции и социальной сферы, инновационной восприимчивости предприятий с 10 до 22% за последние пять лет, предложена концепция мобильной поддержки инноваций, основанная на модели устойчивого развития государства, которая призвана обеспечить быструю и с минимальными затратами реорганизацию и развитие промышленной и научной сфер.

Литература

1. Войтов И.В. Инновационная политика Республики Беларусь на период до 2020 года / Материалы междунар. науч.-техн. конф. «Инновационные технологии в машиностроении». – Новополоцк, 2011. – С. 3 – 6.
2. Попок Н.Н. О перспективах развития региональных научно-технических программ / Мат. научн.-техн. сем. «Роль инновационных процессов в социально-экономическом развитии регионов». – Гродно: ГрГУ, 2003. – С. 31 – 34.
3. Попок Н.Н. Научно-технологический парк Полоцко-Новополоцкого промышленного региона, как элемент “Белорусского технопарка” // Тез. докл. “Бел.-пол. научн.-практ. сем.”, Олыштын – Минск: ГУ “БелИСА”, 2004. – С.110 – 111.
4. Попок Н.Н., Богдан Н.Н. Инновационное развитие регионов / Вестник ПГУ, сер. В, 2004. № 1. – С. 99 – 103.
5. Попок Н.Н., Ивановская М.Ю. Оценка инновационной восприимчивости машиностроительных предприятий / Тез. докл. междунар. научн.-практ. конф. «Инвестиционный менеджмент в переходной экономике». – Новополоцк, 1999. – С. 120 – 122.
6. Свириденко А.И., Сенько В.В., Липский В.К., Попок Н.Н. Методические основы инновационной деятельности вузов // Материалы 2-й междунар. научн.-практ. конф. – Минск, ч. 1, 1998. – С. 102 – 110.
7. Попок Н.Н. Пути активизации инновационной деятельности // Мат. Респ. научн.-техн. конф. «Научно-инновационная политика в регионах Беларуси». – Гродно – Минск: ГУ «БелИСА», 2005. – С. 45 – 46.
8. Попок Н.Н. Мобильная реорганизация машиностроительного производства. – Мн.: УП «Технопринт», 2001. – 396 с.
9. Попок Н.Н. Мобильное производство как резерв ресурсо- и энергосбережения в машиностроении / Тез. докл. VIII Международной научно-технической конференции «Энерго- и материалосберегающие экологически чистые технологии». – Гродно, ГрГУ, 2009. – С. 91 – 92.

BUILDING INNOVATION CAPACITIES IN LOW AND MEDIUM-TECH SMES

*A. Sutkus, M. Vilyis, A. Jakubavičius, Lithuanian Innovation Centre,
Vilnius Gediminas Technical University, Lithuania*

Small and medium enterprises in low and medium-tech sectors form economic backbone of developed countries – most of employment and gross domestic product is associated with SMEs. The innovation research, practitioners and SME policy measures tended to focus on high-tech, high absorptive capacity SMEs, however this group of SMEs constitutes only small proportion of total SME population. Innovations in most SMEs and especially in low and medium-tech sectors, however, take place through ad hoc or project driven activities rather than formally organised activities. Enhancing innovation performance of the mainstream low and medium-tech SMEs is challenging, yet promising opportunity.

SMEs are much focused on their missions and targets and they do not always have the sufficient attention for long-term research and innovation objectives. Usually companies assess new business opportunities in terms of investment and return on investment; quite naturally they transfer this thinking to R&D and innovation. But there's inherent complexity and uncertainty dealing with long term research, it's difficult to put hard figures or have fixed plans. And hence there's little trust in such endeavours and natural tendency towards short sighted R&D and incremental innovation. Strategic R&D requires new competencies. Long duration associated with risks and long term commitments, complexity of ideas, relationships, projects, maintaining cross-functional cross-organizational teams. It is difficult for an SME to assess the value of future business and new knowledge.

The strengths of most SMEs are in their agility and customer knowledge. Understanding innovation activities, enhancing their ability to leverage these strengths in delivering new significant value are the key to sustainable growth of SMEs. Few SMEs can capture value from innovation alone; most have to rely on outside sources for ideas, technologies and knowledge. In order to get a valuable input from outside, SMEs need to go through the difficult process of searching the environment, identifying a 'matching' competence and combine it with their internal capabilities. Ability to exploit external knowledge to their advantage referred to as absorptive capacity, capability to collaborate effectively depends on internal processes, structures and individual competencies.

From a practitioners' point of view here are two key questions: 1) How to know what innovation related competences should be strengthened? and 2) What learning path is most effective?

The competence can be defined as the capability to perform the jobs activities in a given professional context, in order to answer organisational requirements thus, to be effective, the content of innovation training should take into account the context,

current and future competence needs of a particular company. On the other hand, the delivery of innovation training should have a practical component.

Keywords: *innovation, absorption capacity, competence, training*

Introduction

SMEs' strengths even in low and medium-tech sectors lie in their agility, imagination and customer interaction. However many SMEs face significant barriers from within and outside that prevent using these potential strengths. Practitioners, academics and policy makers on the issues of technology and innovation have had traditionally a focus on cutting-edge, high-tech SMEs or SMEs of high absorptive capacity. However, in the best-case scenario, the SMEs in this group do not exceed the 10% of the total population. To have significant impact, policy measures should reach large proportion of SMEs and be tailored to various types of SMEs and their particular needs.

From the practitioner's viewpoint, the above considerations have certain implications on how knowledge transfer or innovation competence programme targeted to SMEs should be structured and delivered. To be effective at least it should take into account current absorptive capacity of particular SME, its context and innovation needs.

This article covers the following questions:

- How to define competence related to innovation activities that should be improved? How to spot future competence needs?
- How to structure training programme to ensure effective delivery?
- How to define the content of SMEs training programme as their needs and abilities vary significantly?

Literature review shows that there is no clear-cut answer to those questions.

The aim of research - to propose a scheme for innovation training programme development for low and medium-tech SMEs.

The objective of this research – to review relationship of absorptive capacity with innovation activities; competences and absorptive capacity; to analyze practical issues in developing and deployment of innovation programmes in low absorption capacity SMEs.

The methods of the research are systematic, logic and comparable analysis.

SMEs and innovation

Business innovation within small and medium sized firms is a fusion of technology adoption, various internal activities and intensive marketing. In a highly cited article written by Sawhney et al (2006), business innovation is defined as «the creation of substantial new value for customers and the firm by creatively changing one or more dimensions of the business system». They recognize four key innovation dimensions:

- offerings (products/services);
- processes;
- customers;
- points of presence in the market (distribution).

A company needs to perform in all four dimensions in order to survive in the long term. Small firms target niche markets rather than mass markets. In fact, established small firms (beyond the start-up phase) are usually very good in managing the market side of their innovation activities, i.e. customers and points of presence. In simple terms, SMEs manage relatively well the interface with the market in the sense of understanding well the needs, the requirements and the purchasing ability of their customers. Where most of the SMEs are relatively weaker, is on the other 'side' of innovation namely the development of new products and processes. More specifically, although the smaller firms are good at generating new ideas (or 'sensing' new ideas from the market), they are facing significant barriers in realizing the development of new products or new processes.

SMEs and absorptive capacity

Collaboration is critical for SMEs innovation activity (Freeman, 1991)². For the majority of SMEs the only way to develop new processes, services or products, new business models is through accessing external sources of expertise such as scientific, technical and professional experts (Tyson, 1993), university departments (Chrisman and Katrisha, 1995), consultants and other intermediary organizations (Bessant and Rush, 1995). They have to adopt technology or knowledge from outside and fuse it with their internal activities, a task that a lot of SMEs underperform. There are a number of reasons for this. In order to get a valuable input from outside, SMEs need to go through the difficult process of searching the environment, identifying a 'matching' competence and combine it with their internal capabilities. However most of the small companies tend to focus on a limited range of products and services (Hemer, 1995) making the 'matching' process difficult. To complicate things further, innovations in small firms take place through ad hoc or project driven activities rather than formally organised activities (Dodgson and Rothwell, 1990); as a result SMEs do not always possess the capability to identify the right source of expertise and organize the transfer of its knowledge to the company. It has become clear that different SMEs have different levels of capacity to identify, negotiate with and absorb knowledge from external sources of expertise.

In the enterprise context, absorptive capacity refers to a firm's ability to identify, assimilate and exploit knowledge from external sources (Cohen & Levinthal, 1990, Lane & Lubatkin, 1998; Van den Bosch et al., 1999; Zahra & George, 2000).

Four dimensions of absorptive capacity are recognized:

- acquisition referring to "a firm's capability to identify and acquire externally generated knowledge that is critical to its operations"
- assimilation "the firm's routines and processes that allow it to analyze, process, interpret and understand the information obtained from external sources"
- transformation denoting the capability of the firm to combine "existing [internal] knowledge with newly acquired and assimilated knowledge"
- exploitation "the firm's ability to harvest and incorporate knowledge into its operations".

With regards to absorbtion capacity, research made at University Brighton (UK), distinguishes three groups of SMEs:

- Cutting-edge SMEs. These are the SMEs that perform cutting-edge innovative activities developing new technologies. This group involves for instance firms in high-technology or science-based sectors and in several cases they spin-off from the commercialization of university research. These companies have exceptionally high absorptive capacity engaging in intensive knowledge transfer activities. They have a sound understanding of the technological aspects underpinning their products and process – but may lack understanding of markets and customers. They are very important for the economic development but they are a very small minority of the total population of SMEs. The size of this group do not exceed 3% of total SME population.

- High absorptive capacity SMEs. This group leads the use or adoption of new technologies. These are the companies that innovate by developing, combining or actively adapting existing technologies. They have a sound understanding of their markets and customers but have a less clear understanding of the technological aspects underpinning their products and process. They have nurtured their absorptive capacity over years of practice and they have managed to place themselves in networks with good sources of expertise. The size of this group does not exceed the 15% of all SMEs (taking into account the 10% of leading technology users and the top 5% of the technology adopters).

- Low absorptive capacity SMEs. These SMEs can be defined as those who can engage in innovation only if they see clear value in doing so. They are those companies which can exploit technologies through adaptation – but they don't always do it. They have a sound understanding of their markets and customers but have very limited understanding of the technological aspects underpinning their products and processes and they clearly underperform in knowledge and technology transfer activities. Their share in the total population exceeds the 80%.

This classification corresponds to that developed by Working Group EURAB (2004) 12 which distinguishes SMEs according to the degree they can develop, reconfigure or adapt new technologies - technology pioneers, leading technology users, technology adopters and basic SMEs with little or no R&D.

There is also clear relationship between absorptive capacity and learning (Barkema & Vermeulen, 1998; 15 Ahuja & Katila, 2001; 16, Simonin 17, 1999), and organizational learning factors that explain the development of absorptive capacity in particular knowledge domains (Barkema & Vermeulen, 1998; Rosenkopf & Nerkar, 2001 18). Underlying many of the papers in this theme is the assumption that learning and absorptive capacity co-evolve with each influencing the other. The feedback loop (absorptive capacity→learning→ new absorptive capacity) is mediated by the environment in which the firm competes and its success in coping with it. Consequently, this strategically valuable capability is a path dependent, firm-specific, and socially embedded means to use other firms' knowledge to create competitive advantage. It is also dependant on internal knowledge sharing and integration (Zahra and George, 2000).

Innovation training programme development process for low absorption capacity SMEs

A group of SMEs volunteered to participate in piloting new approach to innovation training. The participant companies represent low and low-medium tech companies, including service providers, covering wood and furniture, electronics & IT, materials and construction sectors. One uniting feature is awareness of the need to develop strategic resources – competences that will meet current and future development and innovation needs. Initial assessment showed that companies have challenges in different areas – resources, organisation and strategy. Important aspect for many companies is the access to networks.

There are several challenges in the process of training programme development:

- The context as well as strategies and organisation of companies vary. Organisational readiness – involves enterprise-wide understanding of what the company is trying to achieve and the reasons why, as well as relevant resources. The learning objectives should reflect that.
- On the resource side, innovation capacity depends on individual performance resulting on competencies, job context and motivation. Thus, a learning path should be individually designed for each organisation.
- Knowledge transfer in SMEs is meaningful only when it is thoroughly connected to the innovation activities taking place within a smaller business. It is more about “learning” than “teaching”.
- Training should be related to business development.

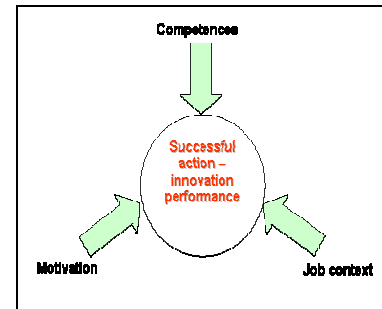


Fig. 1. Performance determinants. Proposed by authors

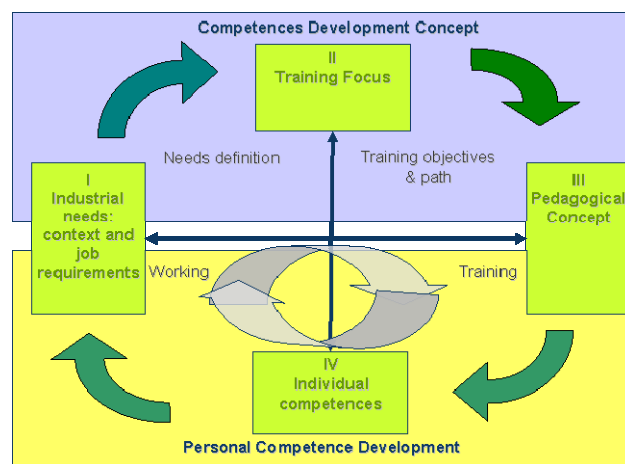


Fig. 2. Innovation training programme development and deployment. Proposed by authors.

Innovation activities in SMEs may have many forms– they may be technology related, include, product and process development and marketing. Activity which de-

livers new value to customers and the firm by changing one or more dimensions of the business system, namely - offerings, processes, customers, and points of presence in the market. Non-technological aspects of innovation in this context are at least as important as new technology.

It means that training programme should be customised to each participant company's need. On the other hand, it should follow clear logical frame in the process of adaptation.

We propose a methodology for adaptation of innovation training programmes targeted at SMEs summarised in the figure 2 below.

The approach to training and coaching covers definition phase, where the „big picture“ of business innovation is introduced and specific situation of the participant company is related to the framework concepts of business innovation dimensions and current and future business needs are captured; competences required to meet those needs assessed.

The case identification and design phase which addresses particularly important innovation issue or competence gap;

Implementation phase when acquired competences, designed approaches or processes are embedded into company structures. Further competencies enhanced through work practice.

Thus we can deliver a demand-pulled and context-specific training/coaching. To really empower the SMEs for long-term success, the cases are transformed to a reference case, which can be reused, transferred to other personnel or modified according to the needs.

It might look like tedious task, however there are no short cuts to efforts to build systems that develop the full potential of existing employees and cultures which provide the collaboration, mentoring, and learning opportunities that help everyone do better may initially seem surprising, that is only because we have succumbed to the idea that how people perform depends on some stable individual characteristics like talent or innate ability rather than where they work, the technology and systems available to them, the quality of their colleagues, and the ability of their leaders.

The covered training and coaching themes follow key innovation areas: creativity, strategy, organisation, innovation life cycle management, and innovation culture. Important success factors include involvement of key decision makers within the companies and ability to define training/coaching results that have a meaning to the company.

Conclusions. Reaching out to majority of SMEs rather than focusing on high-tech, cutting edge SMEs is challenging task from innovation policy perspective and for practitioner who stands up to „upgrade“ innovation capacity of low absorption capacity SME. The challenge is in that every SME has unique innovation competency needs, skills and knowledge that define an organisation's competitive edge.

Definition of competency needs, especially if they are oriented towards the future requires alignment with the company's strategy. Innovation training programme developing process should take into account following:

- flexibility to accommodate different needs through modular or „tool-box“ approach;

- company participation in clarifying and focusing training needs;
- alignment company development and training needs;
- focusing on innovation-in-practice rather than discipline of innovation

Proposed innovation training programme development model includes four stages: needs definition, training concept, training and application stages.

References

1. Ahuja, G., & Katila, R. (2001). Technological acquisitions and the innovation performance of acquiring firms: A longitudinal study. *Strategic Management Journal*, 197-220.
2. Barkema, H.G., & Vermeulen, F. (1998). International expansion through start-up or acquisition: A learning perspective. *Academy of Management Journal*, 41: 7-26.
3. Bellier, S. (2002), "Acquisition et Transmission des Compétences", *Objectif Compétences*, MEDEF
4. Bessant J., Rush H., (1995), "Building bridges for innovation: the role of consultants in technology transfer", *Research Policy*, Vol. 24, pp. 97-114
5. Chrisman, J. And Katrishen, F., (1995), "The small business development center programme in the USA: a statistical analysis of its impact on economic development", *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 7, No 2, pp. 143-156
6. Cohen, W., & Levinthal, D. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35: 128-152.
7. Dodgson, M. and Rothwell, R., (1990), "Strategies for Technological Accumulation in Innovative SMFs", *Symposium on Growth and Development of Small high tech Businesses*, Cranfield Institute of Technology, 2-3 April
8. Erpenbeck, J. (2003). *KODE - Kompetenz-Diagnosik und Entwicklung*. In J. Erpenbeck, & L. v. Rosenstiel (Ed.), *Handbuch Kompetenzmessung* (pp. 365-375). Stuttgart: Schäffer-Poeschl.
9. Erpenbeck, J., & Heyse, V. (1999). *Die Kompetenzbiographie: Strategien der Kompetenzentwicklung durch selbstorganisiertes Lernen und multimediale Kommunikation* (Vol. 10). Münster: Waxmann
10. Erpenbeck, J., & Rosenstiel, L. v. (2003). *Einführung*. In J. Erpenbeck, & L. v. Rosenstiel (Ed.), *Handbuch Kompetenzmessung* (pp. IX-XL). Stuttgart: Schäffer-Poeschl.
11. EURAB, (2004), *Small and medium enterprises and the European research area*, European Research Advisory Board.
12. Freeman, C., (1991), "A Synthesis of Research Issues" in *Research Policy*, Vol. 20, No 5, pp. 499-514
13. Green P.C. (1999) *Building robust competences: Linking Human resources systems to organizational strategies*. San Francisco: Joseey –Bass.
14. Hemer, J., (1995), "NTBFS in crises", *High Technology Small Firms Conference*, 3rd Annual International Conference, Manchester Business School, 18-19 September
15. Kim, D.J., & Kogut, B. (1996). Technological platforms and diversifications. *Organization Science*, 17: 283-301.
16. Kochanski, J. T., & Ruse, D. H. (1996). Designing a competency-based human resources organization. *Human Resource Management*, 35, 19-33.

17. Kogut, B. & Zander, U. (1992). Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology. *Organization Science*, 3: 383-397.
18. Lane, P.J., & Lubatkin, M. (1998). Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal*, 19: 461-477.
19. Lawler, E.E. & Ledford, G. (1992). A Skilled-Based Approach to Human Resource Management, *European Management Journal*, 10(4), pp. 383-391.
20. Lindgren, R. & Stenmark, D. and Bergquist, M. & Ljungberg, J. (2001). Rethinking Competence Systems for Innovative Organizations. Proceedings of ECIS 2001, Bled, Slovenia, June 27-29, 2001
21. Prahalad, C. and G. Hamel (1990) 'The core competences of the corporation', *Harvard Business Review*, May - June.
22. RIS, (2007), Analyse des besoins des entreprises de Suisse occidentale en matière d'innovation, Rapport préliminaire soumis au Conseil d'administration du CCSO.
23. Rosenkopf, L. and A. Nerkar. (1999). "On the complexity of technological evolution: Exploring coevolution within and across hierarchical levels in optical disc technology." In Baum, J. and W. McKelvey (Eds.), *Variations in Organization Science: In Honor of D. T. Campbell*, Sage Publications, pp. 169-183.
24. Sawhney, M., Wolcott, R. and Arroniz, I., (2006), "The 12 Different Ways for Companies to Innovate", *MIT Sloan Management Review*, Vol. 47, pp. 75-81
25. Simonin, B.L. (1999). Ambiguity and the process of knowledge transfer in strategic alliances. *Strategic Management Journal*, 20: 595-623.
26. Sveiby, K.E. (1997). *The new organizational wealth: managing and measuring knowledge-based assets*. San Francisco, CA: Berrett Koehler.
27. Tyson, D., (1993), "Consultants ease the way to industrial innovation", *Physics World*, January, p. 57
28. Van den Bosch, F.A.J., Volberda, H.W., & de Boer, M. (1999). Coevolution of firm absorptive capacity and knowledge environment: Organizational forms and combinative capabilities. *Organization Science*, 10: 551-568.
29. Zahra, S. and G., George, (2002), "Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization, and Extension" *Academy of Management Review*, Vol. 27, No 2, pp. 185-203.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ.....	3
Белорусова Н.Л., Резкин П.Е. Разработка стратегии экономической безопасности организации как элемент ее устойчивого развития	3
Богдан Н.И. Инновационное развитие Беларуси и задачи политики	7
Бойко Е.Н. Современное состояние развития промышленности Украины (инновационный аспект)	10
Будова Е.В. Проблемы диагностики стадии жизненного цикла организации	14
Вайлунова Ю.Г. Клиентоориентированный подход к ведению бизнеса с использованием CRM-систем.....	17
Вольнец Е.А. Разработка методики оценки привлекательности регионального потребительского рынка	21
Воронько Э.Н. Формирование стратегии маркетинга вуза: теоретические аспекты	23
Гайдова М.В. Проблемы оценки конкурентоспособности организаций	26
Гордиенко О.И., Белорусова Н.Л. Проблемы формирования системы управления организационным знанием в современной организации	29
Гришнова Е.А., Кочума И.Ю. К вопросу о значении человеческого, интеллектуального и социального капиталов в обеспечении эффективной деятельности современного предприятия.....	33
Дружинина Е.О. Социально-ответственные инвестиции в контексте устойчивого развития экономики	36
Ельшина И.А., Вегера А.И. Перспективы и проблемы инновационного развития нефтеперерабатывающей отрасли Республики Беларусь	39
Жорова Е.Р. Система антикризисного корпоративного управления	42
Зазерская В.В. Тарифная политика в жилищно-коммунальной сфере и ее совершенствование	45
Кошулько О.П., Кошулько В.А. Значение человеческого капитала для развития национальной и международной экономики	47
Климкович Н.И. Роль сбалансированной системы показателей в перспективном развитии реального сектора экономики	50

Костюченко Е.А. Нефтехимический кластер Витебской области: теоретические основы и предпосылки создания	53
Коюда А.П. Регионализация инновационной деятельности	56
Лавриненко А.Р. Роль инноваций в формировании и развитии экономики знаний	60
Лапицкая Л.М., Емельянченко Я.В. Актуальные вопросы управления инновациями в организациях	61
Лапицкая О.В. Инновационный фактор как элемент развития Республики Беларусь	65
Лециловский П.В., Хаткевич Г.В. Теоретические подходы определения эффективности производства	67
Лисиченок Е.П. Особенности стратегического управления развитием региона в условиях перехода к экономике знаний	71
Мезенцева Г.А. Анализ современного состояния предприятий химической промышленности России	74
Миклолда В.П., Ножова Г.Н., Кубиний Н.Ю., Кубиний В.В. Экономика знаний в организационно-экономическом механизме развития.....	77
Нагорнов В.Н., Сачков А.А. Критерии оценки экономической эффективности использования горючих сланцев.....	80
Осипова И.В. Отечественный и зарубежный опыт стимулирования инновационного развития	83
Павлов К.В. Особенности модернизации российской экономики	86
Рымкевич В.В. Теоретические подходы к исследованию риска в условиях становления экономики знаний	91
Середа Т.Н. Предпосылки и направления развития маркетинга экономики знаний	93
Скуматова О.А. Планирование товарной политики предприятия в рыночных условиях хозяйствования	97
Терон И.В. Реализация экономических интересов субъектов социально-трудовых отношений в условиях модернизации экономики	100
Тихонова С.Е. Анализ современных тенденций развития инновационной деятельности России	104
Товма О.А. Факторное представление показателей уровня деловой репутации	106
Черевко В.В. Методическое обеспечение кадровой диагностики организаций.....	109

Чулова Н.А.	
Проблемы управления некоммерческими организациями социальной сферы в Республике Беларусь	111
Шелег Н.С., Ховренкова О.В.	
Риски и социальная ответственность в торговом бизнесе	113
Щетко В.А.	
Характеристики современных производственных систем	116
Яшева Г.А.	
Предпосылки возникновения института государственно-частного партнерства и проблемы его становления в Республике Беларусь	119
Yakavenka H.	
Redefining the role of higher education institutions in knowledge oriented economies.....	123
Секция 4. ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭВОЛЮЦИИ ЛОГИСТИКИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	128
Банзекуливахо М.Ж.	
Экономическая эффективность от внедрения логистического аутсорсинга в деятельность организации	128
Будник А.С.	
Международный опыт построения системы госзакупок.....	131
Гулягина О.С.	
Оптимизация складской деятельности.....	134
Иванов Д.А.	
Логистическая интеграция в многоуровневых системах управления запасами и дистрибуцией.....	138
Иванов Е.А.	
Использование методов логистики в управлении предприятием.....	142
Качан О.М.	
Выгоды государственно-частного партнерства при создании логистических центров и цепей поставок	145
Кирсанова О.Г.	
Формирование регионального логистического кластера как фактор повышения конкурентоспособности приграничного региона	148
Ковалев М.Н.	
Управление цепями поставок в логистической системе предприятия.....	151
Лукиных В.Ф., Резникова А.И.	
Методологический подход к выбору показателей эффективности логистической системы региона	155
Малей Е.Б.	
Мероприятия по развитию логистической системы Республики Беларусь.....	159
Оксенчук Н.В.	
Развитие оптовой торговли потребительской кооперации Республики Беларусь	163
Ольгин В.А., Одинцова Т.Н., Пахомова А.В.	
Формирование классификации потоков ресурсов сетевого предприятия сферы общественного питания	167
Оськин Д.А.	
Применение облачных технологий в логистических информационных системах.....	170

Родкина Т.А., Пустохина И.В. Problems and current trends of logistics and supply chain management concepts and developments	172
Самойлова А.Г., Рубан Я.А. Применение кластерного подхода в формировании логистической системы Республики Беларусь	176
Сумец А.М. К вопросу формирования методологической базы проектирования логистических систем для предприятий	179
Туманов К.В., Бутрин А.Г. Информационная составляющая LEAN-технологии на промышленном предприятии	182
Федренко Р.В., Чекунина Е.Н. Транспортно-логистические кластеры – приоритетное направление развития транспортной инфраструктуры Российской Федерации	186
Швалов П.Г. Факторы оценки эффективности функционирования логистической инфраструктуры городских агломераций.....	188
Швед В.А. Развитие логистического сервиса в Беларуси на примере ООО «Двадцать четыре».....	191
Секция 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФОРМ РАЗВИТИЯ И ФАКТОРОВ РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	194
Аль-Робай Ааливи С. Карар Инновационный маркетинг гостиничных услуг: международный опыт и перспективы развития в Беларуси	194
Альханакта В.В., Медюта А.В. Дискуссионные вопросы торговли квотами на выбросы	197
Байнев В.Ф. Новая индустриальная политика (неоиндустриализация) – главное условие перехода к инновационной экономике.....	201
Богданова Е.В. Понятие и сущность сбалансированности рынка труда.....	205
Богино Н.И. Система управления персоналом в инновационном менеджменте организаций.....	209
Бондарь А.В. Управление расширенным воспроизводством человеческого капитала	212
Бондарь Н.Н. Сфера образования как фактор становления экономики знаний	216
Ganski U. The peculiarities of institutionalization of the world tourist market	217
Gass M.V., Zashirinskaya S.V. Demographic security as a basis of sustainable development of the state	220
Грачев А.В. Обеспечение субъектами криминальной экономики силовой составляющей экономической безопасности государства как деструктивно-конструктивный фактор развития национальной экономической системы	222

Защиринская С.В.	
Влияние миграционных процессов на устойчивость регионального рынка труда.....	225
Ivanov A., Ziankova I.	
Investigation of wage as indicator of management labour processes.....	228
Кажарина Т.В.	
Использование французских топонимов в деловых переговорах как средства повышения партнерского доверия.....	231
Клименко В.А.	
Образовательный потенциал белорусского общества как фактор устойчивого развития национальной экономики.....	234
Климова Т.С.	
Технологический аудит как элемент инновационной системы.....	237
Клюня В.Л., Зенькова И.В.	
Теоретические аспекты исследования рынка труда на современном этапе.....	241
Кройтор С.Н.	
Инновационное развитие национальной системы высшего образования в условиях глобализирующегося мира.....	244
Лемещенко П.С.	
Институты развития: рамки анализа... ..	247
Lazuka O.N.	
Nomological validity of national intellectual capital measures.....	251
Манцерава Т.Ф., Сологуб Н.А.	
Перспективы развития «зеленой энергетики» в Республике Беларусь.....	255
Пасека С.Р.	
Аспекты модернизации социально-трудового потенциала.....	259
Петрова Е.Н.	
Методические подходы формирования себестоимости продукции в современных условиях.....	261
Пилуй М.П.	
Сравнительная оценка качества трудового потенциала Беларуси.....	265
Прудникова Е.В.	
Теоретические подходы к определению устойчивого инновационного развития..... аграрного сектора	269
Романчик Т.В.	
Управление уровнем конкурентоспособности продукции как средство повышения эффективности инновационной деятельности предприятия.....	272
Сенько А.Н.	
Направления развития инвестиционных процессов в Республике Беларусь.....	275
Соколовская Е.В.	
Основные проблемы и направления развития молочной промышленности Беларуси.....	279
Солодовников С.Ю.	
Социальный капитал как фактор повышения экономической эффективности белорусской модели развития.....	282
Сорокина Т.С.	
Кластерный подход к интеграционному взаимодействию между университетом, бизнесом и властью.....	286

<i>Соснович Т.В.</i>	
Модель инновационного кластера лесной промышленности Полоцкого региона.....	289
<i>Стефанович И.В.</i>	
Человеческий капитал как фактор устойчивого инновационного развития в условиях социально ориентированной рыночной экономики	293
<i>Сумец А.М.</i>	
Организация системы региональных логистических кластеров как условие устойчивого развития экономики государства.....	296
<i>Терешков А.И.</i>	
Проблемы повышения конкурентноспособности высшей школы Беларуси.....	299
<i>Тимошенко И.Б.</i>	
Сценарный вариант развития и прогнозирование макропоказателей в условиях формирования ЕЭП	302
<i>Тихонова Л.Е.</i>	
Антикризисные механизмы регулирования рынка труда и занятости населения Беларуси.....	305
<i>Усоский В.Н.</i>	
Сравнительный анализ природы двух волн экономического кризиса в экономике Беларуси в 2008 – 2009 гг. и 2011 г.	308
<i>Шульженко-Суханова И.Н.</i>	
Императивы трудовых отношений вуза для обеспечения устойчивого инновационного развития экономики Республики Беларусь.....	312
<i>Подсекция. ИННОВАЦИОННАЯ СЕТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	315
<i>Попок Н.Н.</i>	
Обеспечение устойчивого развития предприятий на основе мобильной поддержки инноваций.....	315
<i>Sutkus A., Vilys M., Jakubavičius A.</i>	
Building innovation capacities in low and medium-tech SMEs.....	318

Научное издание

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT:
INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS

Материалы международной научно-практической конференции,
посвященной 20-летию финансово-экономического факультета

(Новополоцк, 25 – 26 октября 2012 г.)

В двух частях

Часть 2

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск *И.В. Зенькова*

Техническое редактирование и компьютерная верстка *А.Э. Цибульской*

Дизайн обложки *В. А. Виноградовой*

Подписано в печать 10.10.12. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 19,26. Уч.-изд. л. 23,35. Тираж 80 экз. Заказ 1510.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

ЛИ № 02330/0548568 от 26.06.2009 ЛП № 02330/0494256 от 27.05.2009

Ул. Блохина, 29, 211440, г. Новополоцк.