

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет»

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В XXI ВЕКЕ:
ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Материалы международной научно-практической конференции

(Новополоцк, 23 – 24 октября 2014 г.)

В двух частях

Часть 1

Под общей редакцией
кандидата экономических наук,
доцента И. В. Зеньковой

Новополоцк
ПГУ
2014

УДК 338.2(082)
ББК 65.9я43

Редакционная коллегия:

д-р техн. наук, проф. Д. Н. Лазовский (председатель);
канд. экон. наук, доц. И. В. Зенькова (зам. председателя);
д-р экон. наук, проф. В. Л. Ключня;
д-р экон. наук, проф. П. С. Лемещенко;
д-р экон. наук, проф. А. Н. Сенько;
д-р экон. наук, проф. А. О. Тихонов;
канд. экон. наук, доц. В. В. Богатырева;
канд. экон. наук, доц. А. Р. Лавриненко;
В. А. Ганский (отв. за выпуск)

ISBN 978-985-531-466-1 (ч. 1)
ISBN 978-985-531-465-4

© УО «Полоцкий государственный
университет», 2014

СЕКЦИЯ 1. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ДИАГНОСТИКА ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Н.И. Богдан

*д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный экономический
университет, г. Минск, Беларусь*

Принятый в 2012 г. Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» указывает, что важнейшим элементом системы государственного регулирования в сфере инноваций является мониторинг результативности инновационной деятельности. Вместе с тем современные механизмы и инструменты диагностики инновационной политики государства имеют существенные недостатки, как в сфере статистического обеспечения, так и полноты информации на всех уровнях управления. Часто меры инновационной политики разрабатываются и реализуются без предварительной постановки проблемы, на решение которой указанные меры должны быть направлены.

Процесс выявления системных проблем и их причин можно охарактеризовать как «диагностический анализ», который имеет стратегическое значение при разработке любой политики. Проблемы инновационных систем, которые должны быть решены или уменьшены посредством проведения инновационной политики, можно выявить только путем сравнения существующих инновационных систем друг с другом – во времени и пространстве. Причина необходимости компаративных исследований лежит в современных процессах глобализации.

Современные процессы *глобализации* оказывают существенное влияние на разработку и реализацию инновационной политики. Все инновационные системы встроены в более широкий фон, и находятся под его влиянием – в большей или меньшей степени, в зависимости от размера и прочности рассматриваемой системы. Глобализация не уменьшает потребность в инновационной политике, а напротив, может усиливать ее. Компании наряду с существованием технологической неопределенности, связанной с процессом быстрых технологических сдвигов сталкиваются с быстроизменяющимися и крайне неопределенными рыночными и институциональными условиями в международном контексте. Именно поэтому необходимо сосредоточить усилия государства на повышении адаптируемости инновационных систем с целью создания национальных или региональных условий, которые будут способствовать адаптивности компаний и эффективному использованию возможностей, возникающих благодаря глобализации.

Следовательно, деятельность государства должна быть сконцентрирована на различных элементах инновационных систем и их слабых местах в увязке с тенденциями глобализации и, в частности, на недостаточно развитых / отсутст-

вующих аспектах национальной институциональной структуры, для того, чтобы расширить возможности фирм осуществлять инновационную деятельность. Наш подход состоит в том, чтобы в первую очередь сосредоточиться на эффективности инновационных систем в условиях *интенсивной инновационной деятельности*, а также на показателях ее характеризующих. Исходя из этого, диагностический анализ может быть использован для стратегических целей при разработке политики. Мы также подчеркиваем необходимость сравнения существующих систем друг с другом на основе компаративного анализа, который должен опираться на единую международную практику оценки.

Теоретические и эмпирические исследования на макро- и микроэкономических уровнях выявили основные факторы, которые стимулируют инновации и их вклад в деятельность фирмы, проявляющиеся в росте производительности и/или рыночной цене. Долгие годы теоретические и эмпирические исследования концентрировались на технологических инновациях и на формальных НИОКР. В последние годы уделяется больше внимания расширению границ инноваций. Расширение границ инноваций создает некоторые проблемы, в том числе и в области оценки. ОЭСР и научное сообщество работают над созданием новой группы показателей, отражающих более широкое представление об инновациях и их связи с экономическими показателями и ростом.

Роль современных индикаторов инноваций актуализируется проблемами формирования новых направлений политики. Национальные инновационные системы должны быть исследованы через комплекс индикаторов, позволяющих дать диагностическую оценку функционирования инновационной системы страны, и политики через анализ индикаторов могут сфокусироваться на выявлении имеющихся проблем. Следовательно, чтобы идентифицировать проблемы в инновационной системе, полис-мейкеры должны иметь хорошее понимание эффективности системы и о том, как она функционирует.

Формирование стратегии «Европа 2020» [1] потребовало от европейских политиков изменений в подходах к оценке результатов инновационной деятельности. Лиссабонская стратегия ЕС ставила цель достичь 3% затрат на научные исследования в объеме ВВП к 2010 г., эта цель не была реализована, но целевой индикатор сохранился для стратегических задач Европы 2020 года. Вместе с тем было достигнуто понимание, что этот индикатор должен быть дополнен рядом других, позволяющих дать более полную картину инновационной деятельности. Европейская Комиссия утвердила четыре показателя для оценки результативности инновационной деятельности [2], на основе которых формируется интегральный индикатор:

- Число заявок на патенты по процедуре Договора о патентной кооперации (РСТ) на млрд. ВВП, учитывающий изобретения, полученные на основе инвестиций в науку и инновации и создающие основу их преобразования в новые технологии.
- Занятость в сфере наукоемкой деятельности (KIA-knowledge-intensive activity). Этот компонент характеризует структурные изменения в экономике страны и их влиянии на бизнес.

- Конкурентоспособность наукоемких товаров и услуг отражается через два индикатора с равными весами: вклад в торговый баланс высокотехнологичной и среднетехнологичной продукции и доля экспорта знаниеемких (knowledge-intensive) услуг в совокупном экспорте услуг.

- Занятость в быстрорастущих фирмах инновационных секторов экономики. Быстрорастущими фирмами являются те, которые имеют 10 или более сотрудников и средний рост занятости составляет более чем 10% в год в течение 3 лет. Содействие росту таких фирм является важной задачей инновационной политики. Исследования показывают, что экономический рост зависит в решающей степени от быстрорастущих фирм, которые генерируют значительную долю рабочих мест и могут способствовать росту инвестиций в инновации во время экономического спада [3].

В последние годы расширилась практика сопоставлений инновационной деятельности стран в международном масштабе на основе сводных индексов. Наиболее известны следующие:

- Глобальный индекс инноваций - Global Innovation Index (INSEAD);
- Индекс инновационного развития ЕС - The Summary Innovation Index (European Commission);
- Индекс готовности к экономике знаний - The Knowledge Index (World Bank);
- Индекс технологического развития - The Technology Readiness Index (World Economic Forum);

Изучение опыта стран мира по мониторингу индикаторов инноваций представляет значительный интерес, поскольку этот процесс очень пластичен и находится под влиянием новых тенденций развития: глобализации, формирования экономики знаний, открытых инноваций, «зеленых инноваций». К сожалению, компаративный анализ в международном контексте для Беларуси отчасти затруднен в силу отсутствия страны в индикаторах конкурентоспособности Всемирного банка. Предварительная оценка позиционирования Беларуси по индексу Технологического развития (The Technology Readiness Index), который входит в оценку рейтинга конкурентоспособности страны, проведенная специалистами БелИСА в 2012 г. [4] показала, что Беларусь занимает 62 место. Оценка позиционирования партнеров Беларуси по Таможенному союзу по индексу Технологического развития 2012-2013 года рейтинга конкурентоспособности из 144 стран мира следующая: Россия - 57 место, Казахстан - 55.

Международные индикаторы инноваций учитывают процессы глобализации и усиления мобильности человеческих ресурсов. Развертывание информационных сетей по всей планете и развитие широкополосной связи с мобильной телефонией способствовали глобализации, мобильности персонала. Все большее число стран признали важность проблемы конкурентоспособности талантов, уделяя особое внимание реформе образования, сокращению гендерных и других пробелов в образовании, активизировали привлечение квалифицированных и предприимчивых людей из-за рубежа.

Для оценки новых процессов в 2013 г. INSEAD совместно с Singapore's Human Capital Leadership Institute (HCLG) впервые опубликовали новый доклад «Глобальный индекс конкурентоспособности талантов» (Global Talent Competitiveness Index (GTCI) [5]. Целью разработки этого документа является создание инструмента для постоянного совершенствования процесса увязки талантов и экономического развития; индекс GTCI должен стать действенным инструментарием для стимулирования диалога между правительствами, деловыми и научными кругами, специалистами, их объединения для целей инновационного развития.

Одним из наиболее широко используемых индексов инноваций является Глобальный индекс инноваций (Global Innovation Index- GII) разработанный в сотрудничестве специалистами швейцарской бизнес-школы (Business School for the World - INSEAD), Всемирной организации интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization-WIPO), Корнельским университетом (Cornell University) [7]. В 2013 году опубликовано шестое издание Глобального индекса инноваций, в котором приняло участие 142 страны. Глобальный Индекс инноваций состоит из 84 индикаторов сгруппированных в два субиндекса, один из которых оценивает ресурсы инноваций (Innovation Input Sub-Index), второй - результаты инновационной деятельности (Innovation Output Sub-Index). Составляющие субиндекса ресурсов инноваций, в свою очередь, включают оценку: институтов, человеческих ресурсов, инфраструктуры, рыночных условий и качества бизнес-среды. Оценка результатов инновационной деятельности основана на индексах создания знаний, технологических результатов и креативности экономики. В 2012г Беларусь занимала 78 место в рейтинге Глобального индекса инноваций из 141 страны, в 2013 г. - 77 ранг из 142 стран, т.е. ее позиционирование практически не изменилось.

Достоинством всех публикаций Глобального индекса инноваций является использование большого объема международных баз данных по различным аспектам инновационного развития, что позволяет анализировать данные по группам стран (страны с низким уровнем дохода, средне-низким, выше среднего и странам с высоким уровнем дохода) для лучшего понимания феномена инноваций. Цель определения глобального индекса инноваций заключается в измерении многомерных аспектов инновационного развития, что позволит политикам пойти дальше, чем просто сравнение ежегодного ранга страны в мировом контексте.

В 2012 году обеспечено достижение основных показателей инновационного развития Республики Беларусь, заложенных в основных программных документах Республики Беларусь: доля отгруженной инновационной продукции – 17,4%, (при плане 13,5 – 14,5%); доля инновационно-активных организаций – 24,8%, (при плане – 25%) [6]. В 2013 г. указанные показатели таковы: удельный вес отгруженной инновационной продукции в объеме отгруженной продукции – 17,8 % (при плане 18,0 %); доля инновационно - активных организаций – 26,0 % (при плане 26,0 %). Важный показатель - экспорт высокотехнологичной и наукоемкой продукции, его доля в общем объеме белорусского экспорта составила в

2012 г. 20% (10,8 млрд. долл. США при плане 3,9 млрд долл. США) [6], а в 2013 г. – 22,0 % (объем экспорта – 9,6 млрд. долл. США, при плане на 2013 г. – 4,8 млрд. долл. США). Однако данные сайта Всемирного банка показывают, что в 2012 г. высокотехнологичный экспорт составил в Беларуси лишь 620 млн. долл. или 2,9% промышленного экспорта.¹

В настоящее время существуют проблемы сопоставимости статистики инноваций международных организаций и белорусских органов государственного управления и статистического наблюдения. Другая проблема состоит в том, что статистика Беларуси использует очень ограниченный перечень показателей для оценки инновационной деятельности, этот перечень в основном связан с показателями затрат на инновации, инновационной активностью бизнеса, выпуском инновационной продукции и традиционными индикаторами науки: наукоемкость ВВП, численность персонала науки. Важнейший показатель-наукоемкость ВВП Беларуси в течение последних лет составляет 0,6-0,7% (в 2013 г. - 0,67%), что свидетельствует о невыполнении заданий Государственной программы инновационного развития на 2011-2015 гг. (по плану в 2015 г. наукоемкость ВВП должна составить 2,5%-2,9%).

Таким образом, в международной практике бенчмаркинг инноваций, ресурсов и результатов их реализации становится все более разнообразным, что требует от Беларуси расширения перечня индикаторов для позиционирования страны в глобальном экономическом пространстве, применения международных стандартов оценки. Результаты позиционирования Беларуси в международных индексах наиболее полезны для сравнительного анализа, для обучения и определения относительных преимуществ и слабых звеньев национальных инновационных систем на основе богатого и уникального набора данных.

ЛИТЕРАТУРА

1. "Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union", COM (2010) 546 final, of 6 October 2010.
2. Elements for the setting-up of headline indicators for innovation in support of the Europe 2020 strategy. Report of the High Level Panel on the measurement of Innovation. Directorate-General for Research and Innovation. European Union, 2013.
3. OECD (2010), "High-growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference".
4. Инновационная сфера Беларуси: анализ и предложения по совершенствованию на основе международных рейтингов. Материалы презентации на Международном информационно-методическом семинаре «Содействие инновациям как источнику конкурентоспособности на мировом рынке 15.11.2012. г. Минск.//www.scienceportal.org.by/
5. INSEAD (2013): The Global Talent Competitiveness Index 2013, Singapore.
6. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь в 2012 г.» Аналитический доклад. Мн. под общей редакцией: И.В. Войтова, В.Г. Гусакова. - Минск: ГУ Бел ИСА, 2013.
7. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2013): The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation, Geneva, Ithaca, and Fontainebleau.

¹ <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: СОДЕРЖАНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВЕРТЫВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.В. Бондарь

*д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный экономический
университет, Минск, Беларусь*

Экономику, в которой знания приобретают статус главного экономического ресурса, представленного в каждом виде хозяйственной деятельности, накопление и эффективное использование которого обеспечивает высокую динамику экономического роста, развития субъектов хозяйствования и всего социума, можно определить как экономику знаний.

Развитие экономики знаний инспирируется следующими факторами: человеческим, определяющим расширенное воспроизводство знаний и совершенствование социально-экономических отношений; информационным, распространяющим новые знания в кодифицированном виде, и технологическим, поставляющим новые, высокие технологии на основе имеющихся достижений науки и техники.

Очевидно, что экономика знаний во многом зависит от развития науки, которая генерирует новые знания и способствует их распространению во все сферы человеческой жизни. Однако было бы ошибочно ее связывать лишь с наукой, поскольку научные идеи и разработки должно воспринимать и эффективно использовать производство. Для этого требуются высококвалифицированные, образованные работники, способные понять и эффективно использовать выработанные наукой знания, которые в кодифицированном виде распространяются по различным сетям в форме соответствующей информации. Поэтому правомерно считать, что экономика знаний базируется на единстве, взаимосвязанности и взаимозависимости науки, образования и производства, которые должны быть инновационно ориентированными и соответствовать постиндустриальному пути развития экономики.

В роли основного экономического ресурса знания выступают и как предмет труда, и как средство труда. В первом случае происходит видоизменение знаний, их приращение в количественном и качественном аспектах, во втором при их посредстве осуществляется трудовая деятельность как процесс приспособления предметов и сил природы для удовлетворения человеческих потребностей, а знания материализуются в создаваемых благах и услугах, выступают источником накопления национального богатства.

Экономическая политика государства, направленная на развитие экономики знаний, включает в себя мероприятия по созданию интеллектуальной среды за счет реализации различных программ, стимулирования научной активности в ходе реализации основных целей общества и инновационного развития. Это предполагает инвестирование сферы образования, фундаментальной и прикладной науки, создание благоприятных условий для производства научных знаний и технологий в различных секторах экономики, обеспечение авторских прав на

интеллектуальную собственность, усиление социальной защиты научных работников, сохранение национальной интеллектуальной элиты в результате предотвращения «утечки умов» и развитие социальной инфраструктуры.

Важнейшие черты экономики знаний:

1) знания выступают в качестве основного экономического ресурса и производственного фактора. Это одновременно и ресурс, используемый для производства товаров и услуг, и элемент инфраструктуры в системе воспроизводства знаний в образовательной сфере, научно-исследовательских институтах и пр. Новые знания и основанные на них технологии обеспечивают революционные сдвиги не только в непосредственном производстве материально-вещественных благ, но и в непроизводственном секторе: образовании, здравоохранении, финансах и т.д., они охватывают как производительное потребление, так и потребительное производство;

2) производство и накопление знаний важно не само по себе, а как решающее условие осуществления нововведений, инновационного пути развития. В этом случае соединение инноваций, рынка и необходимого государственного регулирования обеспечивает быстрое распространение и внедрение достижений научно-технологического развития;

3) преобразование услуг труда в человеческий капитал, важнейшим атрибутом которого выступает образовательно-интеллектуальный потенциал людей. На микроуровне – это человеческий капитал личности и совокупный человеческий капитал субъектов хозяйствования, который проявляется в личном и корпоративном доходе. На макроуровне человеческий капитал есть фиксируемый рынком конечный результат совокупных затрат общества на науку, образование, здравоохранение и культуру, который проявляется в динамике национального дохода;

4) конкурентоспособность национальных экономик в решающей мере зависит от накопленных в обществе знаний, скорости их обновления и распространения информационных ресурсов, способности членов общества воспринимать информацию, преобразовывать ее в знания и эффективно их использовать в системе общественного производства. Особое значение это приобретает в условиях высоких темпов мировых глобализационных процессов, коммуникационной интегрированности мирового сообщества и нарастающей скорости перемен во всех сферах общественной жизни;

5) изменения претерпевает не только традиционная структура экономики в смысле развития непроизводственной сферы и приоритета сферы услуг, роста наукоемкости и инновационности производства, но и принципы ее организации в плане вертикальной интеграции компаний, новых форм и моделей ведения бизнеса, который во все большей мере становится сетевым. Это предполагает соответствующую систему компетенций менеджмента, начиная от его низовых структур и заканчивая топ-менеджерами. Сегодня успех сопутствует самообучающимся компаниям, а обучение длиною в жизнь, т.е. на протяжении всей служебной карьеры, выступает неременным атрибутом востребованности и устойчивости

на рынке труда подавляющей части персонала компаний, а для менеджмента это является жизненно необходимым;

6) значительных масштабов достигла межстрановая конкуренция на мировом рынке труда, в рамках которого сформировались центры притяжения интеллектуального капитала, высокообразованных, высококвалифицированных работников. Главным мировым реципиентом таких работников являются США, получающие значительные выгоды для своей экономики за счет интеллектуальной миграции. Не находятся в стороне от этих процессов страны ЕС и другие развитые страны мира. В результате появилось такое явление, как каскадная интеллектуальная миграция, когда «утечка умов» из страны восполняется их притоком из другой, экономически более слабой, с более низким жизненным уровнем, которая в свою очередь старается восполнить эти потери за счет другой, слабейшей по отношению к ней стране. В итоге выстраивается довольно длинная цепочка перетока и восполнения потерь интеллектуального капитала из одной страны в другую, причем наибольшую выгоду получают страны, находящиеся во главе этой цепочки, которых правомерно считать почти абсолютными реципиентами интеллектуального капитала, а наибольшие потери несут страны, находящиеся в конце этой цепочки, являющиеся практически абсолютными его донорами. Эти процессы значительно усиливают межстрановую дифференциацию по степени продвинутости по пути построения экономики знаний;

7) претерпевает трансформацию общепринятая градация факторов производства, важную и относительно самостоятельную роль начинают играть и такие, как знания, информация и время. Однако следует отметить, что это не обязательно отрицает и четырехзвенную систему факторов производства, а скорее более глубоко ее структурирует. Например, труд, рассматриваемый с точки зрения возрастания стоимости продукта, инвестирования средств в формирование рабочей силы, которую, согласно неоклассике, мы идентифицируем с трудом, и получения дохода вполне правомерно рассматривать как капитал – человеческий капитал. Значительные изменения охватывают и производственную функцию, в которой все большую роль начинает играть интеллектуальная составляющая.

В качестве показателей, характеризующих экономику знаний и вовлеченность в нее страны, можно использовать ряд различных показателей: расходы на образование, его продолжительность и достигнутый уровень; расходы на НИОКР и численность научных работников; патентная деятельность; доля высокотехнологичных отраслей в ВВП и экспорте; доля услуг в ВВП, а в их структуре – доля образовательных услуг, и др.

Сегодня белорусская экономика стоит перед глобальной практической задачей включения в мировую систему экономики знаний и эффективного функционирования в ней как единого национального комплекса. Фактически она уже является частью этой системы, а ускорение процессов глубокой интеграции в общемировое образовательное и научно-техническое пространство будет способствовать формированию ориентированной на инновационный рост, повышение значения нематериальных активов, расширение глобальной деятельности в рам-

как опирающейся на знания модели развития. На этом пути у Беларуси имеются как достижения, которые позволяют говорить не только о степени продвинутости в этом направлении, но и о потенциале ускорения его динамики, так и разнообразные барьеры, препятствующие этому движению, без преодоления которых оно может не только замедлиться, но даже и пойти вспять.

Факторами, способствующими развёртыванию экономики знаний в Республике Беларусь, можно считать сохранение традиций фундаментальной подготовки в системе образования. На экономику знаний работает накопленный высокий научный потенциал, характеризующийся довольно эффективной научной деятельностью белорусских ученых. Для белорусской экономики характерны относительно быстрые темпы информатизации общества, которые отличаются не только достаточно высокой степенью обеспеченности населения и субъектов хозяйствования компьютерами, мобильными телефонами, охватом сетью Интернет, но и постоянным качественным совершенствованием коммуникационных систем. Важно и то, что данные системы функционируют в контексте довольно совершенной и динамично развивающейся коммуникационной инфраструктуры. Разработан и внедрен целый ряд социальных программ, нацеленных на развитие человеческого капитала, которые реализуются в ходе осуществления сильной социальной политики как одного из важнейших атрибутов белорусской модели развития. Целенаправленная политика государства по борьбе с коррупцией способствует достижению социальной справедливости, выравниванию стартовых возможностей подрастающего поколения в получении достойного образования и карьерных перспектив в соответствии со способностями и трудолюбием молодежи.

Для успешного продвижения по пути развития экономики знаний в Республике Беларусь необходимо преодолеть ряд барьеров:

- 1) зависимость субъектов хозяйствования от административно-бюрократической системы;
- 2) вынужденный приоритет элементов индустриальной и сырьевой экономики;
- 3) занижение стоимости труда, особенно высокообразованных работников;
- 4) недостаточную вовлеченность в экономику науки, которая касается не только современных университетов как образовательно-научно-производственных комплексов, но и академических научных структур;
- 5) слабую вовлеченность бизнеса в развитие инновационных процессов в реальном секторе экономики, в том числе и с использованием венчурного капитала;
- 6) монополизм и неэффективность ряда отраслей народного хозяйства, которые не только не способствуют распространению и использованию базирующихся на новейших знаниях технологий, но и сдерживают квалификационно-образовательный рост занятых в них работников.

Таким образом, основной чертой экономики знаний является установление статуса знаний как основного экономического ресурса и производственного фактора, их решающая роль в обеспечении инновационного пути развития, конкурентоспособности фирм и национальных экономик в целом, а также в достижении высоких компетенций менеджмента компаний.

СОВРЕМЕННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ

Ю. Виейкис,

д-р соц. наук, проф., Университет Миколаса Ромериса, г. Вильнюс, Литва

А. Якутис

д-р соц. наук, доц., Вильнюсский технический университет Гедиминаса, г. Вильнюс, Литва

В ходе исторических событий люди столкнулись с потребностью теоретической экономики. Выяснилась потребность в обобщении отдельных фактов, конструировании экономических принципов, законов, критериев, свойств, с целью использовать эти положения в практической деятельности. Появилось множество экономических текстов, и расширился диапазон их авторов.

Сложно не потеряться в море информации: множество экономических положений противоречат друг другу; имеются друг друга дублирующие положения. Требуется системный взгляд на эту информацию, потому, что объем экономической информации с каждым днем растет. Следует выяснить, как возникают экономические положения, как их правильно моделировать и классифицировать.

Объектом исследования является процесс подготовки рационального экономического текста. Объектом эксперимента являются экономические словари и тексты разных авторов.

Основной целью работы является разработка методологии моделирования экономических положений. Для достижения заданной цели требуется:

- подготовить методику классификации экономических категорий;
- разработать процедуры моделирования экономических положений;
- показать результаты практического применения и возможности дальнейшего использования.

Теоретической основой исследования является философское учение, представленное в трудах по феноменологии, аналитической философии языка, неопозитивизму, структурализму.

Так как в экономической науке такая тема изучается впервые, сделать это было сложно. Авторам пришлось ограничиться теоретическими аспектами данной темы надеясь на продолжение исследования по практическому применению разработанной теории.

Методология моделирования экономических положений позволяет формулировать разные экономические тексты. Также на основе ступенчатой системы экономических категорий, можно рецензировать экономические тексты, написанные другими авторами. Материалом исследования пользуются в учебном процессе.

Экономика – наука представлена в виде экономических положений, текст которой состоит из экономических принципов, законов, свойств, критериев, огра-

ничений, аксиом и т.д. Каждое из выше указанных положений состоит из категорий – форм, теоретически выражающих практический опыт.

Категории взаимосвязаны. Эти связи представляют собой сеть или дерево, потому что одна категория связана с несколькими другими категориями, а эти – еще с другими. Таким способом формируется ступенчатая система экономических категорий.

Актуально изучать наиболее важные категории. Такими можно считать наиболее часто в экономических текстах встречающиеся категории. Немецкий стенографист С. Кединг рассмотрел 10 млн немецких слов и установил, что 15 наиболее часто встречающихся слов составляет 25 процентов текста. В частотном словаре литовского языка категория «работа» занимает 12 место – в рассмотренном тексте повторяется 1759 раз. Другие часто используемые экономические категории – это хозяйство, земля, производство, рабочий, предприятие, план.

Сколько категорий известно? Словари экономических терминов содержат до 75000 слов. Число связей между экономическими явлениями (категориями) можно определить при помощи формул комбинаторики. Получим число, близкое к числу возможных комбинаций на шахматной доске. Сочетание категорий ведет к рациональному экономическому положению только при помощи определенных методов, которые используются в теориях экономики, статистики или вероятностей. Кроме того, иногда приходится использовать сочетание нескольких методов – алгоритм. Рациональные сочетания категорий выражают составные категории, принципы, законы, определения, свойства. Встречаются такие сочетания категорий, которые не дают рациональной связи, что означает отсутствие прямой связи между исследуемыми категориями.

При таком огромном количестве возможных вариантов, казалось бы, бессмысленно даже начать изучать эту проблему. Однако, следует заакцентировать, что наиболее важными являются бинарные связи, т.е. парные связи между категориями. Имея парные связи, остальные связи легко моделируемы.

Проблематику категорий первым выявил Аристотель. Он заметил, что понятия можно классифицировать согласно аспекту, по которому они характеризуют явления реальности. Таких аспектов Аристотель указал несколько: значения, количества, качества, соотношения и т.д. Они не заменяют один другого или какого-нибудь одного, обобщающего, поэтому они и представлены, как высшие типы или категории, на которые опирается учение, объясняя реальность. Проблематику категорий изучали такие известные исследователи, как Е. Гуссерль, Р. Бертран, Д. Пospelов, А. Эйнштейн. Последний сказал: «Я неуверен, можно ли по-настоящему понять чудо мышления». Эту мысль подтверждает и в кибернетике применяемый принцип «черного ящика», суть которого в том, что заранее известны лишь входящая информация и полученные результаты. Как, с помощью, каких способов получены эти результаты остается неизвестным, изучается только входящая и результативная информации.

Мы выяснили, что категории именуют экономические явления, которые взаимосвязаны. Поиск связи, моделирование ведет к соответствующим результатам

– экономическим положениям, соответствующего типа: принцип, закон, критерий, ограничение, аксиома, постулат, составная категория, догма, канон. Изучение любого экономического текста позволяет выявить указанные типы экономических положений. В других экономических текстах находим факты, формулы, графики, парадоксы, допущения, выводы.

Связь между экономическими явлениями обнаруживается при помощи методов. Диалектический метод является тотальным. Его составными частями являются наблюдение, анализ, синтез, индукция, дедукция, эксперимент, абстрагирование, верификация, генетический метод. Но наиболее применяемыми из них являются: анализ, генетический метод, наблюдение, дедукция и синтез.

Рассмотрим последовательность определения наиболее важной – бинарной связи между категориями. Случайно выбираются две категории: А и Б. При помощи словаря, учебника или энциклопедии устанавливаются их определения. Затем из списка методов берется первый метод и при помощи его пытаются найти связь между категориями А и Б. Если связь обнаружена определяется тип связи. Затем используется второй метод и если связь обнаружена, определяется тип связи. Возможно, что это связь другого типа между категориями А и Б.

Возможно, что использование методов по одиночке не приведет к определению связи. В таком случае следует применить комбинацию методов – алгоритм.

Экономические тексты не являются одинаковыми, потому, что для их конструирования, моделирования используются категории разной степени абстракции. Категории разной степени абстракции располагаются ступенчато, потому что общество сформировано как иерархическая структура. Но основная причина – возможность моделировать экономические положения нужной степени абстракции и для этой цели использовать компьютер.

Моделирование экономических положений раскрывается в нескольких этапах. Нами доказана теоретическая возможность моделирования экономических положений. Продемонстрировано происхождение идей, сформирована концепция многоступенчатой системы экономических категорий, представлена методика моделирования экономических положений и возможности использования компьютера для моделирования. Такой механизм для моделирования экономических текстов необходим, так как существующая литература по экономическим вопросам несистематизирована, полно внутренних противоречий. А в случае моделирования текста, опираясь на нашу методику, в результате получают систематизированные по степени агрегирования тексты. Это дает возможность на требуемом уровне агрегирования сконструировать проблемную ситуацию и найти оптимальное решение.

Нами детально показаны возможности практического применения методики моделирования экономических положений. Продемонстрировано как применяется методика моделирования экономических положений при разработке экономического словаря, при подготовке экономического текста.

Практическое применение философии и компьютерной науки в экономике дает возможность разработать методiku моделирования экономических положений и применять ее в практической экономической деятельности.

В процессе моделирования экономических положений выявляются проблемы. Множество сочетаний между экономическими категориями выводит на проблему бесконечности. Проблематично выбрать концепцию для моделирования экономических положений.

Решать проявившиеся проблемы помогает кибернетика. Союз искусственного и живого интеллекта позволяет моделировать экономические положения. Аналитическая философия языка оперирует категориями, расположенные ступенями. Нами представлены принципы разработки многоступенчатой системы категорий и фрагменты способов реализации этих принципов. Список экономических категорий составлен на основе частотных словарей. Определения экономических категорий подобраны из словарей и других источников с последующей оптимизацией этих определений при помощи итерационной процедуры. Представлена оригинальная процедура определения ступенчатости экономических категорий. Рассмотрена стабильность ступенчатой системы категорий и сформулирован вывод о необходимости проектирования стандартных определений экономических категорий. Изучена равномерность ступенчатой системы экономических категорий и с этим связанный вопрос оценки повторяющихся категорий. Выполнен анализ опорной, нулевой ступени категорий. После решения вопроса систематизации экономических категорий, уменьшилось количество возможных связей.

Обсуждены результаты моделирования, типы экономических положений. Проанализированы методы моделирования экономических положений. Продемонстрировано, что наиболее сложно моделировать парные связи категорий. Моделирование троек и т. д. проще, так как имеется опора - парные связи категорий. Экономические положения состоят не только из экономических категорий. Требуется и вспомогательные слова. Составлен словарь вспомогательных слов.

Теорию моделирования экономических положений можно применить на практике. Представлена методика составления экономического словаря нового типа. Теория использована для подготовки различных экономических текстов. Показано, как применять теорию моделирования экономических текстов для рецензирования и оптимизации экономических текстов. Представлены практические принципы использования компьютера для моделирования экономических положений. Моделирование экономических положений удачно внедрено в учебный процесс. Теория моделирования может быть применена для моделирования не только экономических, но и правовых, политологических, управленческих положений.

Продолжая начатую работу, следует разработать объемный словарь экономических категорий в виде ступенчатой системы категорий. Также необходимо корректировать список типов экономических положений и определения типов положений, опираясь на результаты идентификации экономических положений. Систему типов экономических положений следует строить в виде ступенчатой системы. Методы

моделирования экономических положений следует систематизировать, опираясь на правила математической логики. Список вспомогательных слов необходимо расширить, используя имеющиеся результаты моделирования экономических положений. Моделировать связи следует между категориями, расположенными в одном конкретном уровне ступенчатой системы экономических категорий. Рациональный текст должен моделироваться в зависимости от правильного расположения типов экономических положений в начале, середине и в конце текста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ekonominės minties istorijos fragmentai : mokomoji knyga / Vladas Kazys Gronskas, Donatas Pilinkus ; Vilniaus universitetas. Kauno humanitarinis fakultetas. Vilnius : 2011. 161 p.
2. Ekonominės minties istorijos pagrindai : mokomoji knyga / Vladas Gronskas, Donatas Pilinkus ; Vilniaus universitetas. Kauno humanitarinis fakultetas. Gronskas, Vladas, 1940-2011. Kaunas i.e. Vilnius : Vilniaus universiteto leidykla, 2007.
3. Ekonominių teorijų istorija : vadovėlis / Remigijus Čiegis ; Vilniaus universitetas. Vilnius : 2006. 728 p.
4. Žilinskienė V., D. Grumadienė L. Dažniniš dabartinės rašomosios lietuvių kalbos žodynas. – Vilnius: Mokslo aidai, 1998. – 474 p.
5. A.Buračas. Ekonomikos teorija ir pratybos.[El. išteklius]: mokom. knyga/VGTU – 7-as pataisytas ir papild. leid. – Vilnius, 2007
6. Interlingvistika ir ekonomika [Elektroninis išteklius]. A.Duličenko, A.Jakutis. – Vilnius, 2003
7. A.Jakutis, J.Vijeikis. Ekonomikos ženklų sistema [Elektroninis išteklius]. Vilnius, 2013, 206 p.
8. Eco U. Tobulos kalbos paieškos Europos kultūroje. Vilnius, Baltos lankos, 2001. 282 p.
9. Duličenko A. Pasaulines kalbos beiėškant arba interlingvistika visiems. Vilnius, Mokslo ir enciklopedijų institutas, 2003, 160 p.
10. Аристотель. Категории / под ред. Г. Ф. Александрова. – Москва: Соцэкгиз 1939. – 230 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

В.Л. Ключня

д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

И.В. Зенькова

канд. экон. наук, доц., Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

О.В. Шолох

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Теоретические подходы к регулированию и достижению эффективной занятости на рынке труда развиваются зарубежными учеными, такими как: Георгос Галанис (Giorgos Galanis), Экхард Хэйн (Eckhard Hein), Марк Лавуа (Marc Lavoie), Маттиас Мунт (Matthias Mundt), Энгельберт Штокхаммер

(Engelbert Stockhammer), Гэри Б. Хансен, В. Эдварса Деминг, Фред Фолкес (Fried Foulkes), Анна Увайтмен (Ann Whitman), Анн-Мари Лодерман (Anne-Marie Lödermann), Екатерина Шарпер (Katharina Scharrer); российскими учеными Ю.Г. Одеговым, В.Е. Гимпельсоном, С.Ю. Рошиным, Р.И. Капелюшниковым. Значительный вклад в разработку проблем занятости внесли белорусские ученые: Л.Е. Тихонова, З.М. Юк, В. Л. Ключня, Е.В. Ванкевич, В.А. Кулаженко и другие. Проблемаами оптимизации занятости на уровне Республики Беларусь занимаются организации: Национальная академия наук Беларуси, Министерство образования Республики Беларусь, Государственное научное учреждение «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси», УО «Полоцкий государственный университет», БРФФИ в рамках темы Г13-114 «Теоретические и методические основы достижения устойчивого развития совокупного рынка труда для повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь (2013 – 2015 гг.).

В рамках данной статьи сделана попытка рассмотреть зарплату и производительность труда в качестве не только микроэкономических инструментов регулирования (оптимизации) занятости, но показать как зарплата и производительность труда участвует в функциональном распределении доходов на макроэкономическом уровне различных государств.

Видится важным выяснить основные экономические индикаторы достижения эффективной занятости на макроэкономическом уровне.

Согласно концепции «справедливого экономического роста» (MOT, 2012) в основе посткризисного развития многих национальных экономических систем лежит принцип стимулирования внутреннего потребления за счет постепенного роста величины заработной платы [1].

Проблемами посткризисного развития экономических систем занимаются многие зарубежные ученые: Рагурам Раджэн (Raghuram Rajan), Джозеф Стиглиц (Joseph Stiglitz), Томас Палли (Thomas Palley), Джеймс Гэлбрейт (James Galbraith), Марк Лавуа (Marc Lavoie), Энгельберт Штокхаммер (Engelbert Stockhammer), Эслем Онанан (Özlem Onaran) (табл. 1).

Таблица 1

Систематизация теоретических подходов к причинам возникновения мирового кризиса, практических рекомендаций по посткризисному развитию стран

Теоретический подход	Суть теоретического подхода
Рагурам Раджэн (Raghuram Rajan), 2010	обосновал связь между распределением доходов населения и причинами финансового мирового кризиса. Занимался исследованием американской экономики и сделал вывод о том, что в экономике со стороны правительства через кредитование определенного слоя населения было создано «новое общество собственников», которое повлекло появление ипотечного бума
Джозеф Стиглиц (Joseph Stiglitz), 2012	отметил, что негативные последствия роста неравенства в обществе в основном находятся на стороне «предложения»

Томас Палли (Thomas Palley), 2012	утверждает, что причиной возникновения мирового финансового кризиса явился излишний акцент политэкономов на «экономике предложения» и оптимальных свойствах рынков при проведении экономической политики и не совсем оправданное игнорирование процесса, генерирующего «спрос». Отмечает, что в кризисный период для стимулирования экономического роста не достаточно мер экспансионистской денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики, необходимо усилить внимание к структурной нехватке совокупного спроса, вызванного недостаточным ростом заработной платы и чрезмерно большой дисперсией доходов
Джеймс Гэлбрейт (James Galbraith), 2012	в качестве причин финансового кризиса видит ситуацию на фондовом рынке, уровень процентных ставок, состояние международных платежей. Для нас подход ценен, тем, что исследователь полностью исключает в качестве причин кризиса состояние технологий и образование
Марк Лавуа (Marc Lavoie), Энгельберт Штокхаммер (Engelbert Stockhammer)	подход ценен для нас подчеркиванием связи между процессом распределения доходов и процессом формирования спроса, в частности в определении влияния эффекта роста заработной платы на рост потребления. Исследование опирается на международный сравнительный подход, подчеркивая, что разные страны приняли различные стратегии в борьбе с ростом неравенства. Например, модель «роста долга» используют Соединенные Штаты Америки. Другие страны проводят стратегии роста за счет экспорта. Обе стратегии полагаются на рост дисбалансов либо на рост показателей задолженности, либо на рост торговых дисбалансов. Мы для себя отмечаем – стратегия роста заработной платы предлагает глубинную макроэкономическую альтернативу ранее обозначенным стратегиям
Эслем Онанан (Özlem Onaran)	выделил три составляющие, которые измеряют влияние изменения доли совокупного спроса: потребление, инвестиции и чистый экспорт. Сделаны обобщения: влияние увеличения доли заработной платы на потребление, как правило, положительно, потому что получатели заработной платы имеют более высокую склонность к потреблению; увеличение доли заработной платы обычно оказывает негативное влияние на динамику инвестиций, а более низкие прибыли, скорее всего, уменьшить стимул к инвестированию; наконец, увеличение доли заработной платы также будет иметь негативное влияние на чистый экспорт, а такие увеличения, как правило, связано с более высокими издержками на единицу продукции, что снижает конкурентоспособность

Источник: составлено авторами на основании данных [1, р. 6 – 10]

Нам близок подход Марка Лавуа (Marc Lavoie), Энгельберта Штокхаммер (Engelbert Stockhammer) тем, что они делают попытку связать возможности экономического роста стран с процессом формирования внутреннего спроса, темпами роста производительности труда и функциональным распределением доходов.

Примечательно, что экономическая политика государств определяется институциональной структурой экономики и должна быть созвучна с экономическим режимом государства (табл. 2 и табл. 3).

Таблица 2

Сущность экономического режима, ориентированного на рост прибыли и на рост заработной платы

изменение распределения доходов в зависимости от налогообложения общества		Общее воздействие на экономику	
		стимулирующая	сдерживающая
	увеличение доли прибыли	ориентация на прибыль	ориентация на заработную плату
увеличение доли заработной платы	ориентация на заработную плату	ориентация на прибыль	

Источник: [1, p. 20]

Для нас теоретический подход Марк Лавуа (Marc Lavoie) ценен еще выделением экономического индикатора о состоянии занятости на макроуровне (доля заработной платы в ВВП) и сущностной характеристикой про-капитальной и про-трудовой распределительных политик (табл. 3).

Таблица 3

Систематизация экономических индикаторов про-капитальной и про трудовой распределительных политик

Распределительная политика		политика	Иные индикаторы
про-капитальная	про-трудовая		
гибкий рынок труда	всеобщее благосостояние в государстве		изменение в технологии глобализация монетизация экономики
отмена минимальной заработной платы	увеличение минимальной заработной платы		
уязвимость коллективных переговоров	укрепление коллективных переговоров		
политика сдержанного роста заработной платы.	-		
слабый рост заработной платы	рост реальной заработной платы	Результат влияния	
доля заработной платы в национальном доходе падает	стабильная или растущая доля заработной платы в национальном доходе		
увеличение дисперсии заработной платы (рассеяние)	уменьшение дисперсии заработной платы		

Источник: [1, p. 17]

Таким образом, при проведении политики занятости, в процессах оптимизации занятости и в оценке ее эффективности следует учитывать согласование экономического режима и распределительной политики самого государства и государств на мировом уровне (табл. 4).

Таблица 4

Возможное согласование режимов роста и элементов распределительной политики

экономический режим		Распределительные политики	
		ориентация на прибыль <i>Pro-capital</i>	ориентация на заработную плату <i>Pro-labour</i>
	Ориентированный на прибыль	1) экономический рост, ориентированный на прибыль	3) застой или нестабильный рост
	Ориентированный на заработную плату	2) застой или нестабильный рост	4) экономический рост, ориентированный на заработную плату

Источник: [1, p. 21]

Анализ табл. 4 показал, что экономическая политика (квадрат 1) может опираться на идеи постепенного стимулирования рабочей силы, в котором рост прибыли может привести к благоприятному циклу и более высоким темпам роста. Это возможно за счет направления прибыли на воспроизводство основного капитала, за счет увеличивающейся его отдачи, постепенного повышения заработной платы. Здесь необходимо учитывать процесс высвобождения определенного числа рабочей силы взамен введенному оборудованию и готовность институциональной структуры рынка труда нивелировать увольнения работников. Этот подход ценен для нас актуальностью матчинга, предполагающего четкое соответствие профессионально-квалификационной структуры предложения трудовых ресурсов с технико-технологическими параметрами рабочих мест.

Экономическая политика, стимулирующая высокую реальную заработную плату, приводит к росту производительности труда и прибыли, поэтому выгодна и нанимателю и нанимаемой рабочей силе (квадрат 4).

Если в базисе экономического режима лежит коммерческая цель (получение прибыли), а распределительная политика направлена на стимулирование зарплаты, то из-за их несогласования экономический рост не может быть стабильным (квадрат 3) и наоборот (квадрат 2).

Вторым индикатором состояния занятости на макроуровне выступает показатель темп роста заработной платы и темп роста производительности труда.

Важно отметить, что институты рынка труда имеют положительные социальные последствия, поскольку помогают преодолеть провалы рынка, но они также могут оказывать положительное влияние на экономический рост, потому

что хорошие трудовые отношения улучшают склонность работников внести свой вклад в процесс производства.

Так, согласно теоретическому подходу Нэйстапа (C.W.M, Naastepad, 2006), увеличение на один процентный пункт реальной заработной платы приведет к увеличению в 0,52 процентных пункта производительности труда в Нидерландах. Для нас теоретический подход ценен определением индикатора эффективной занятости – коэффициент эластичности, отражающий влияние роста реальной заработной платы на рост производительности (числовое значение 0,5-0,55; 0,31-0,39 в долгосрочной перспективе) [1, р. 32].

Знание этого индикатора важно для экономической политики, поскольку показывает, что чрезмерное ограничение заработной платы, вероятно, приведет к слабому показателю производительности, а значит замедлит экономический рост. В посткризисных экономиках важно согласованный рост заработной платы и производительности труда для роста потребительских расходов и что весьма важно без повышения уровня долга.

Итак, основными индикаторами оптимизации занятости и достижения эффективной занятости на макроэкономическом уровне являются: темп роста заработной платы, темп роста производительности труда, коэффициент эластичности их соотношения, а также согласование распределительных про-трудовых и про-капитальных политик с экономическими режимами государств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Wage-led Growth / E. Stockhammer, M. Lavoie: ILO. 2013. – 193 p.

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: МЕТОДОЛОГИЯ ИМЕЕТ ПРИОРИТЕТНОЕ ЗНАЧЕНИЕ

П.С. Лемещенко

д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Если обратиться к истории социально-экономического развития, то без преувеличения можно заметить, что старт, динамику современной экономической цивилизации с ее довольно сложными и противоречивыми результатами заложила политэкономия. И тем более странно, что это, пожалуй, единственная наука, которая оказалась сегодня за «бортом» своего освоения и развития на новой основе и даже исключена из научных классификаторов, учебных планов, программ вузов. Но дело не только в этом. Дело в том, что устранение политэкономических научных и образовательных традиций лишило политика, хозяйственника, индивида основы рационального, адекватного изменяющейся практике мышления, т.е. методологии, способу, методам и инструментам получения знания. А если некий человек, как пишет известный по экономике развития Й. Шумпетер, «будет пытаться поправить дело с помощью магического заклинания, – например, бормотать: «Спрос Предложение!» или «Планирование и Кон-

троль!», – значит он находится во власти дорационального мышления» [1, с. 172]. В нашей современной ситуации такого «общепринятого», хотя и не осмысленного и тем более нерационального бормотания с разных сторон о рыночном равновесии, свободной модернизации и либерализации, к сожалению, можно услышать довольно много. Итог относительно рыночных преобразований и модернизации можно посмотреть как по статистическим справочникам, так и по окружающим явлениям. Он пока не может впечатлять ни по результатам молодых реформирующихся стран, ни по миру в целом. Общий мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 году, убедительно подтвердил, что сложившаяся западная политико-экономическая модель нуждается в серьезной реконструкции, а ее теоретическая основа – экономическая теория с неоклассической методологией в принципиальной парадигмальной замене. Оценивая причину современного общего кризиса, П. Кругман пишет: «Истинная редкость в мире – это не ресурсы и даже не добродетели, а понимание происходящего... Единственно важными структурными преградами на пути к процветанию мира являются устаревшие доктрины, которые затуманивают мышление людей» [2, с. 296].

Если классическая политэкономия под влиянием научно-естественного сциентизма той эпохи априори заложили полную, хотя и не прописанную заранее рациональность мышления, предполагая при этом по преимуществу все же оптимальный конструктивизм державного (!), даже не государственного, а именно национального интереса, то неоклассики осознанно заложили в свою исследовательскую парадигму такие предпосылки как полнота информации индивида о рынке, узкий корыстный материально-денежный интерес, универсальные счетно-аналитические способности «экономического человека», нулевые трансакционные издержки рынка. И если рациональность классической политэкономии базировались на необходимости познания и признания объективных экономических законов, то неоклассика закладывает в исследовательский процесс субъективистский индивидуализм, распространив мотивы и признаки его поведения на коллективы, на все общество. Доминирующая познавательно-эвристическая функция науки сменяется узко позитивистско-прагматическим значением исследовательского процесса. Но все-таки целое не есть механическая сумма частного, а мышление и поведение даже большой группы индивидов, руководствующихся своими узкоутилитарными стратегиями, еще вовсе не обеспечит общего благосостояния и целостности. Ссылка на западные страны может быть принята во внимание, но лишь как дополнительная информация к более глубокому анализу, поскольку содержание работы Эрнандо де Сотто «Загадка капитала, или почему капитал торжествует на Западе и терпит поражение в остальном мире» обостряет данную проблему. Работы отдельных авторов по исследованию причин, последствий и возможностей современного кризиса отдельными авторами, комиссиями от МВФ, ООН, МБ, других международных институтов уже подводят к выводу, что «бывшие коммунистические страны после краха своей системы, сложившейся после второй мировой войны выбрали искаженный вариант рыночной экономики. Они поменяли своего прежнего бога

Карла Маркса на нового – Милтона Фридмана, – пишет Дж. Стиглиц. – Но новая религия не служит им хорошо» [3, с. 273]. Поэтому надо думать самостоятельно исходя из общих мировых политико-экономических тенденций, понимая сложность и ответственность за предлагаемые выводы и то, кому ты служишь и за что и что из этого получается и создавать новые идеи и теории, соответствующие общим интересам мир-системы в целом и ее отдельных элементам странам национальным, не попирая их интересы и оскорбляя их за свою лояльность по отношению существующей несправедливости.

Впервые на несоответствие предпосылки об уровне рациональности и хозяйственных процессов еще в 50-е годы прошлого века обратил внимание Г. Саймон, сформулировав гипотезу о «неполной рациональности», зависимой от когнитивных способностей индивида, процедуры исследования и других условий. Что значит несоответствие? Это значит, что в рамках определенных традиций теория «развивалась?» на собственных, неверно сформулированных предпосылках о «разумности человеческого поведения», а практика функционировала, конечно, не сама по себе (!), но не в соответствии с выработанными принципами и прогнозами. Особенно это касается предпосылки о равновесии рыночной экономики, после каждой новой представленной модели «неожиданно» случался очередной экономический кризис. Например, кризис 1929-1933 гг. абсолютно не подтвердил прогнозы известных Дж. Кейнса, И. Фишера, Р. Хоутри и У. Митчелла. Иначе говоря, это был кризис всей неоклассической теории и особенно ее монетарной ветви. На тот период профессор И. Фишер был одним из самых популярных и авторитетных экономистов. Еще 17 октября 1929 г. он утверждал: «Цены акций достигли того, что можно назвать постоянно высоким плато» [4, р. 210]. Но уже 24 октября 1929 г. пришло первое катастрофическое известие с бирж об обвале цен на акции. И. Фишер потерял не только свой научный авторитет, но и все свои сбережения. Последующие кризисы не только не похожи друг на друга по своим причинам, последствиям и пр., но имеют и разное теоретическое объяснение, интерпретацию, движущую силу [5]. Один из основных выводов истории кризисов и, естественно, «сопровождающих их теорий» заключается в том, что требуется новый целостный взгляд на современное мироустройство, его эволюцию хозяйственных отношений, их форм, подобный тому, который был зафиксирован классической политэкономией.

Во-первых, именно в исследовании системы объективных экономических законов и отношений человеческого общения (производства, распределения, обмена и потребления) оформился предмет экономики как науки в ее классический интерпретации, предложив практике ее адекватный хозяйственно-политический образ, практичную и перспективную модель эволюции. Во-вторых, политэкономия позволила (и она в этом плане незаменима) определить стратегию и динамику политэкономического и социокультурного развития. В-третьих, предметная определенность, методология, категориальный аппарат позволил выявить потенциал, движущие силы складывающегося способа производства, эпохи с указанием ограниченности и перспективности одних экономических форм по сравнению

с другими. В-четвертых, зафиксировать «несущую конструкцию» или основу общественно-экономического устройства как органическую составляющую определенного технологического способа производства, общественного уклада, экономической и морально-этической нормы поведения, политико-правового механизма координации и защиты интересов индивидов, их собственности. В-пятых, на основе складывающихся тенденций в траектории институциональных изменений определить прогноз возможных противоречий развития с выявлением соответствующих форм их разрешения. Наконец, политэкономия дает методологическую и инструментальную основу для анализа другим более конкретным экономическим дисциплинам. В начале XX века под влиянием специализации экономических дисциплин политэкономия распадается на ряд более частных наук: собственно экономику (экономикс), политологию, теорию организации, социологию, историю экономики и историю науки об экономике. Единая методологическая основа или, иначе говоря, единый взгляд на политико-экономическое устройство и развитие были разрушены. А отдельные калейдоскопичные фрагменты отдельных частных дисциплин не могут воссоздать целое. Возник дефект знания подобный дефекту массы в физике. Смысл его в том, что частные знания отдельных экономических и других специализированных научных дисциплин не дают все-таки целостной синкретичной картины современной мир-экономики. А это сегодня принципиальный вопрос: каково направление, стратегия и основные хозяйственные формы развития современной мирохозяйственной системы, как в ней находят свое место национальные хозяйственные единицы с рамками полномочий и функциональных особенностей.

Сегодня на новом уровне названные выше проблемы проявляют себя с еще большей остротой. И в первую очередь определение системы и ее структурных элементов, генерирующих потенциал не к росту, поскольку последний может быть и деградирующим, а к развитию. При всем при том, что «ресурсы имеют значение», для социально-экономического развития наибольшее значение и силу имеют институты. Институты – это эндогенные феномены, система которых определяет не только размер дохода и богатства, но и результатов хозяйствования в более широком смысле слова: отношений общения, роста доверия, культуры, накопления опыта, образования, продолжительности жизни и пр. Поэтому этот результат следует рассматривать как функцию от формируемых институтов: $y = f(I_1, I_2 \dots I_n)$, где I_1, I_2, \dots, I_n – это институциональные изменения конкретного политэкономического пространства и времени.

При всей своей важности в условиях современности исследовательская программа институционализма все же будет частным случаем политэкономии. Объект и предмет анализа институционалистов выходит за привычные ограниченные объектно-субъектные рамки «ресурсы-результаты» и производственные отношения. Институциональная программа исследований обращается к кумулятивному началу общества, как целого, так и различных его составных элементов. Это дает хозяйственной практике основу для прогнозирования,

планирования и проектирования институтов развития страны, формируя иной арсенал инструментов госуправления.

Определение же верной «формулы» экономической идеологии для этих условий является крайне важной теоретической и практической проблемой, замыкающей различные стороны человеческой деятельности, включая отношения собственности, на неформальном и формальном уровне, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономик, социально-экономического развития и роста, их источниками, факторами и условиями. В частности институциональная среда может, как ограничивать, так и расширять границы производственных возможностей за счет формирования социального капитала, имеющего сложную структуру и механизмы деятельности в пространстве и во времени. Но это связано, прежде всего, с институциональными изменениями, имеющих дискретную траекторию эволюции и, в свою очередь, сопровождаются неравномерным распределением издержек на создание новых институтов, извлечением и присвоением инициаторами реформ разного рода трансформационной ренты. Изменение величины издержек и рентных доходов между членами общества создает условия для поддержки или же торможения проводимых политико-экономических мероприятий. Также, как показывает анализ истории и теории реформ, любая институциональная система имеет свой предел положительной отдачи от своего функционирования, поскольку затраты на ее поддержание в прежнем качестве будут превышать общий полезный эффект. Поэтому крайне важно заниматься институциональным планированием и проектированием, выявляя историческую обусловленность и предпочтения стран в возможном выборе своих правил и норм координации, определяя путь и механизмы закрепления неформальных отношений в формальные эффективно действующими институтами. Институциональное планирование должно стать прерогативой не только государства, но и общественных органов, чтобы исключить присвоение трансформационной ренты государством или частными лицами. Собственно, выше названные проблемы можно обобщить как политэкономии институтов. Критерием смены одних институтов на другие выступает соотношение затрат и выгод, общественной пользы от институциональных инноваций. Переходные институты в эпоху системных трансформаций играют роль общественно-экономических стабилизаторов, а посему должны занять в экономической политике особую значимость.

Анализ показывает, что финансовый капитал вступил в противоречие с капиталом как экономическим феноменом, основанным на частной собственности и производительной норме поведения. Кроме общей мировой нестабильности система отношений вступила в противоречие против человека как вида и как социума. В условиях глобализации наметился переход традиционной власти от денег и государства к иным формам. Одновременно заложена основа дестимулирования, поскольку перераспределение прав собственности не носило экономического характера и обусловило значительное отклонение от известного равновесия по Парето. Законы распределения, на которые повлияла кредитно-

денежная система в первую очередь, вступили в противоречие с законами собственно воспроизводства. Праздная жизнь как вторая сторона экономик рыночного типа небольшого числа богатых государств, которую критиковал еще Т. Веблен, оказалась навязанной и, следовательно, ближе к населению, чем жизнь производительная.

Для стимулирования развивающихся экономик надо исходить не из учетной ставки банковского процента как некой нормы поведения экономических агентов, а из возможной, планируемой нормы прибыли на затраты предприятий высокотехнологичных отраслей, которые могут служить критерием эффективности и ориентиром для цен на другие товары, заработную плату, налоги, трансферты и пр. С институциональной точки зрения мы должны учитывать, что монетарная мотивация с соответствующим поведением и организацией общества не является доминирующей стратегией многих новых стран, включая, например, Беларусь, Россию и Украину, где денежный приоритет находится во втором ряду ценностей. Но в реальной хозяйственной практике в альянсе с экономической политикой навязывается в качестве приоритета именно денежный интерес, который всегда выигрывает в финансовых играх, называемых «национальной финансовой политикой». К сожалению, реализуется этот интерес за счет бедных.

Таким образом, при всем притом, что в настоящее время экономическая наука утратила свою эвристическую объективность, все же хаотичная реальность и неопределенность рано или поздно заставляют теорию выстраивать свои заключения в соответствии с требованиями жизни, т.е. экономическими законами и социальными требованиями. Тенденции таковы, что «справедливость... представляет главную основу общественного устройства. Если она нарушается, пишет А. Смит, то громадное здание, представляемое человеческим сообществом, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рушится и обращается в крах» [6, с. 101].

Экономической науке сегодня пытаются придать ее новую значимость формализацией. Не вдаваясь в детализацию, в заключение приведем длинную, но, как нам представляется, необходимую цитату Дж. Кейнса: «Цель нашего анализа отнюдь не в том, чтобы создать такую механику или шаблонную схему операций, которая автоматически выдавала бы безошибочный ответ, а в том, чтобы обеспечить себя методом для систематического и планомерного изучения ряда проблем. Поэтому после установления предварительных выводов путем последовательной изоляции одного за другим усложняющихся факторов мы теперь должны вернуться к нашей исходной позиции и учесть, насколько это возможно, вероятные взаимодействия всех этих факторов. Именно такова природа экономического мышления. Любой другой способ применения формальных принципов познания (без которых, однако, мы заблудились бы как в лесу) привел бы нас к ошибкам. Крупный дефект формализации экономического анализа с помощью псевдоматематической символики (курсив наш – П.Л.) в том именно и состоит, что все эти построения явным образом исходят из допущения о строгой независимости введенных в анализ факторов, и они теряют всю свою

доказательность и значение с отпадением этой гипотезы. ...Слишком большая доля современной «математической экономии» представляет собой по существу простую мешанину, столь же неточную, как и первоначальные допущения, на которых она основывается, причем авторы получают возможность забывать о сложных отношениях и взаимосвязях действительного мира, замыкаясь в лабиринтах претенциозных и бесполезных символов» [7, с. 372 – 373].

ЛИТЕРАТУРА

1. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М., 1995.
2. Кругман П. Возвращение великой депрессии. – М., 2009.
3. Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после кризиса. М., 2011.
4. Anderson V. M. Economics and the Public Welfare. Indianapolis, 1979.
5. Лемещенко П.С. Экономические кризисы и структурные изменения хозяйственной системы // Банковский вестник. Минск: НБРБ, 2011. – № 19. – С. 5 – 12; Лемещенко П.С. Современный экономический кризис и его институционально-антропологическая субстанция // JIS (Журнал институциональных исследований). – Ростов, ЮФУ, 2011. – Том 3. – № 1. – С. 50 – 61.
6. Смит А. Теория нравственных чувств. М., 1997.
7. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.

ПАТОИНСТИТУТЫ, ПАТОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

К.В. Павлов

*д-р экон. наук, проф., НОУ ВПО «Камский институт гуманитарных
и инженерных технологий», г. Ижевск, Россия*

Институционализм как новое направление экономической мысли возник в США в начале XX столетия как одна из форм отображения усилившихся монополитических тенденций в экономике, содействуя разработке и развитию «анти-трестовской» политики собственной страны. В определенной мере институционализм противопоставляется неоклассическому направлению экономической теории, исходящей из великого тезиса, сформулированного еще великим А. Смитом о «невидимой руке» рынка, т.е. о совершенстве рыночного хозяйственного механизма и саморегулируемости рыночной экономики. Нося междисциплинарный характер, институционализм наряду с материальными факторами в качестве определяющей силы развития экономики выделяет также правовые, моральные, этнические, духовные и другие факторы, рассматриваемые в историческом аспекте.

В основе категориального аппарата институционалистской концепции лежит понятие «институт», причем к институтам относят самые разнообразные понятия, такие, как собственность, государство, семья, профсоюзы, религия, нравы и т. п. [1]. Таким образом, институт в данной концепции рассматривается

в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. Иначе говоря, институционализм в ретроспективном плане – одна из первых экономических теорий, по существу вышедших за пределы исключительно воспроизводственных отношений и где стали учитываться, причем не вне, а внутри этой теории также и иные формы общественных отношений – правовые, социальные, экологические, этнические и пр.

Развитие институтов происходило в течение длительного периода времени, т.е. это был длительный процесс, который включал их создание, отбор и формирование эффективной системы институтов. В последнее время все чаще говорят о выращивании институтов. В значительной мере это определило то обстоятельство, что в рамках институциональной теории за вековой период ее развития сформировалось несколько различных и вполне самостоятельных, целостных концепций. Среди такого рода концепций можно выделить следующие: новая институциональная экономика, неинституциональная экономика, эволюционная экономика и ряд других. Так, в рамках первого из перечисленных научных направлений изучается институциональная структура государства, реальные институты – организации и хозяйственные системы.

Неинституциональная экономика изучает влияние отношений и прав собственности на развитие социально-экономических систем, осуществляет анализ транзакционных издержек, исследует экономические аспекты заключения разнообразных контрактов [3]. Эволюционная экономика изучает взаимосвязь между технологическими и социально-экономическими процессами, рассматривает вопросы разработки оптимальной стратегии поведения фирмы.

На наш взгляд, в настоящее время необходимо рассмотреть вопрос о целесообразности формирования еще одного научного направления в рамках институциональной теории - направления, названного нами «патоинституционализм». В рамках этой научной концепции планируется сконцентрировать внимание на изучении патологических процессов в институциональной системе и в самих институтах (которые по аналогии можно назвать патоинститутами). Использование данного названия объясняется тем, что термин «патологический процесс» образован от греческого «патос», что означает болезнь [4]. Учитывая, что в последнее время на разных уровнях общественной иерархии участились всевозможные кризисы, которые весьма болезненно переживаются населением, представляется, что развитие патоинституционализма является весьма актуальным.

Действительно, только за последние десятилетия случился кризис мировой социалистической системы, в том числе кризис советской системы и советской экономики, когда спад производства ВВП составил половину к докризисному уровню (достаточно вспомнить, что кризис советской экономики 80-90-х годов XX века сравнивали по степени разрушения с Великой депрессией 1929-1933 годов). К тому же, здесь и всевозможные кризисы на азиатских рынках, августовский дефолт 1998 г., мировой кризис 2008-2009 годов. К тому же, усилились всевозможные диспропорции как в мировой экономике, так и в национальной экономике различных стран. Значительно усилилось проявление диспропор-

циональности и в разных составляющих национальной экономики: на отраслевом и региональном уровнях, а также на уровне отдельных предприятий и фирм.

Очевидно, что усиление кризисов и диспропорций связано также и с институциональным фактором, причем как на уровне отдельных институтов, так и с функционированием институциональной системы в целом. Поэтому одним из важнейших аспектов развития патоиституционализма как нового научного направления должно стать изучение взаимосвязи между усилением кризисных проявлений и диспропорциональности, возникающих в социально-экономических системах на разных уровнях управленческой иерархии, с одной стороны, и институциональным фактором, институциональным направлением, с другой стороны.

Еще одним очень важным аспектом патоиституционализма может стать изучение различных видов и типов патологий в самой институциональной системе, в том числе во всевозможных институтах. В этой связи крайне важной проблемой может стать определение критериев и количественных показателей, на основе которых нормальный институт отличается от патоиститута. Такого рода проблема актуальна и для институциональной системы в целом (т.е. для определения нормальной и патологической институциональной системы в целом). Очевидно также, что патоиституционализм будет связан с другими, уже сложившимися направлениями и концепциями институциональной теории.

Так, один из основоположников институциональной теории Т. Веблен, которого нередко за образ своих мыслей также называли американским Марксом, в вышедшей еще в 1899 г. книге «Теория праздного класса» критиковал паразитический образ жизни занятых только финансовой деятельностью рантье-владельцев особой, абсентеистской формы частной собственности [2]. Этим самым он по существу противопоставлял эту, если так можно выразиться, праздную часть бизнесменов остальным (нормальным) предпринимателям, реально зарабатывающим свой предпринимательский доход. Иначе говоря, по существу у Т. Веблена абсентеистская форма собственности и ее владельцы рассматриваются как некая патология, которая, в отличие от обычных предпринимателей, мешает эффективному развитию экономики, в том числе эффективному развитию научно-технического прогресса.

Справедливость сказанного можно видеть на примере современной российской действительности, когда многие олигархи, сколотившие огромные состояния за короткий срок за счет использования природных ресурсов, по существу являющимися народным достоянием России и поэтому им самим не принадлежащими, используют значительную часть полученных доходов не на развитие производства, а на удовлетворение собственных прихотей (в этой связи достаточно вспомнить нефтяного олигарха Р. Абрамовича, который потратил около 500 млн. долларов на строительство собственной яхты, причем построена она была не в России, а за рубежом). Тот факт, что многие российские бизнесмены в условиях, когда физический и моральный износ основных фондов во многих отраслях приближается к 100%, значительную часть своих доходов тратят на непроизводительное, непроизводительное потребление и нередко делают это за рубежом, также свидетельствует

о ненормальности, патологичности современной российской институциональной системы, в том числе, некоторых государственных структур, являющихся ее важнейшими атрибутами. Это обстоятельство также самым серьезным и самым негативным образом сказывается на социально-экономической эффективности модернизации и вообще эффективности НТП в России. Иначе говоря, абсентеистская форма собственности – один из важнейших тормозов модернизации и технического перевооружения российской экономики.

Следует добавить, что такого рода поведение многих российских бизнесменов отнюдь не уникально – подобным образом ведет себя компрадорская буржуазия во многих странах третьего мира, тем самым, по существу, обогащая развитые страны за счет развивающихся (к сожалению, в последнее время из России значительные средства вывозятся за рубеж не только крупными, но и средней руки бизнесменами). Этот факт является лишь слабым утешением, т. к. вывоз за рубеж значительной части доходов, полученных от эксплуатации природных ресурсов страны, грозит национальной безопасности России и противоречит ее национальным интересам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Институциональные проблемы эффективного государства / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуриева. Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2011. – 292 с.

2. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2004. – 480 с.

3. Носова О.В. Институциональная теория и ее применение на постсоветском пространстве / В коллективной монографии: Социально-экономическое развитие славянских стран СНГ: сравнительный анализ (Серия: Экономическое славяноведение) / Под научной ред. К.В. Павлова и И.З. Юсупова (параграф 9 главы 12). Ижевск: Изд-во «Митра», 2012. – 837 с.

4. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. М.: Магистр, 2009. – 461 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МАССИВ КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ.

Д.А. Панков

д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

На современном этапе экономических реформ в Республике Беларусь используются принципиально новые подходы к управлению сферой финансовых отношений как в масштабе национальной политики государства, так и на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Реформы вызывают перманентные динамические изменения в системе организации финансов на макро- и микроэкономическом уровнях общественного производства. Они затрагивают практически все институты государственного экономического управления, кредитные учреждения, бюджетную сферу, население. В наибольшей степени подвергаются реформированию финансы

промышленных, строительных, сельскохозяйственных, транспортных и торговых предприятий, а также организаций, занятых оказанием услуг.

Можно с уверенностью утверждать, что именно в сфере финансовых отношений наиболее ярко и остро проявляются проблемы, порожденные недостатками в разработке вопросов теории, методологии и методики такой важной области науки и прикладного функционального управления как финансовый менеджмент.

В настоящее время управление финансами должно строиться на основе новых теоретико-методологических принципов, концепций и стандартов, с использованием современных приемов, форм и методов обеспечения эффективности этого важнейшего ресурса интенсивного экономического Развития. Встает вопрос о полноте, достоверности и качестве той информации, на базе которой могут и должны вырабатываться оптимальные управленческие решения как на макро-, так и на микроуровне. Аналитической информации объективно принадлежит ведущая роль в единой информационной системе финансового менеджмента.

Сегодня, важным направлением научных исследований является разработка теории и методики интеграции сложившихся систем финансов, планирования, анализа в особую целостную *систему микроэкономического финансового управления* на основе разработки и построения адекватной рыночным условиям хозяйствования *функциональной модели формирования и использования финансовых ресурсов на предприятиях*. Такая система должна быть четко структурирована в разрезе составляющих ее элементов и присущих ей информационных потоков, что предполагает конкретизацию предмета, объектов и целей финансового менеджмента и его важнейших органичных частей (планирование, анализ). Система должна объективно отражать роль и место учетно-аналитической функции в процессе принятия управленческих решений.

Формирование специальных информационных массивов должно проводиться при широком использовании учетных стандартов, принципов и методов на стадиях планирования, прогнозирования и оценки эффективности принимаемых управленческих решений. Это необходимо *для обеспечения в дальнейшем сопоставимости плановых и отчетных данных*. К сожалению, имеющиеся методики финансового анализа, а также методики оценки конечных финансовых результатов и денежных потоков не гарантируют в полной мере сопоставимость сравниваемых финансово-экономических показателей. Это связано с ограниченностью традиционных средств и методов. Проблему можно решить, действуя одновременно по двум направлениям: во-первых, прибегнув к методике внутрифирменного планирования, когда плановые и отчетные данные конструируются и агрегируются по единой учетной технологии, во-вторых, через корректировку базовых плановых и отчетных данных прошлых периодов на изменение покупательной способности денежной единицы, т.е. с учетом инфляционного фактора.

Единая система управления предприятием представляет собой сложное образование.

Первичная исходная структуризация единой системы предполагает выделение объекта управления, или *управляемой подсистемы*, и субъекта управления, или *управляющей подсистемы*.

В качестве объекта управления рассматривается хозяйственная деятельность предприятия. Ее можно определить как *сложный динамический комплекс многообразных причинно-следственных связей, совокупность определенного рода процессов и производственных отношений, обеспечивающих создание продуктов, способных удовлетворять определенные человеческие потребности*.

В наиболее общем виде все многообразные отношения связи и процессы, составляющие хозяйственную деятельность можно сгруппировать следующим образом:

- 1) натурально-вещественные процессы труда;
- 2) процессы, связанные с созданием стоимости продукции-
- 3) социальные процессы;
- 4) экологические процессы.

Говоря о системе финансового менеджмента, несомненен тот факт, что основу ее как управляемой, так и управляющей подсистемы составляют люди (работники). Участие людей в производственной деятельности обуславливает использование в качестве одной из важнейших функции управления **мотивацию участников** этой деятельности. Через нее в управлении предприятием обеспечивается реализация объективно присущих различным группам людей, вовлеченных в хозяйственную деятельность (собственники, менеджеры, наемный персонал), разнообразных экономических и моральных интересов. Тем самым считаю необходимым рассматривать работников как важнейший объект финансового менеджмента. Другими словами, человеческие ресурсы и человеческий капитал предприятия необходимо рассматривать в рамках финансовой науки, что позволит существенно повысить эффективность деятельности как отдельных предприятий (организаций), так и их совокупности.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КОСМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

О.В. Прокопенко

д-р экон. наук, проф., Сумский государственный университет, г. Сумы, Украина

В.А. Омеляненко

Сумский государственный университет, г. Сумы, Украина

Экономика космической деятельности является ведущим направлением общественных наук и технических инструментов анализа и управления в условиях нового технологического уклада. Английский физик и космолог Стивен Хокинг видит лишь один способ, с помощью которого человечество сможет выжить в следующем тысячелетии – колонизация космоса.

Проблематика институционального обеспечения космической экономики рассматривалась в исследованиях Бендикова М.А., Давыдова В.А., Зуевой В.В., Пайсона Д.Б. и ряда других ученых. Зуева В. В. [1, с. 161] отмечает, что «освоение космического пространства как новая, предполагающая большие экономические выгоды, сфера деятельности человека порождает проблемы и вопросы, аналогичные тем, с которыми сталкивалось человечество в процессе возникновения и развития различных новых отраслей и технологий». При этом главным отличием космической сферы и ее составляющих является значительно более высокие темпы качественного развития и наращивания потенциала взаимодействия различных субъектов космической деятельности при освоении и использовании космического пространства. Довольно существенным также является сложность как самих объектов космической деятельности, так и формирующейся при его создании и использовании социально-экономической и научно-технической инфраструктуры.

Необходимость рассмотрения новых механизмов обусловлена динамикой развития отрасли и ее перспективными задачами.

Историю мировой космонавтики можно условно разделить на три периода. Первый период продолжался до 1969 года и был инновационным, поскольку за 12 лет был пройден путь от запуска первого спутника до высадки человека на Луну. Аналогичных темпов развития отрасли за всю историю человечества не было. Второй период длился с 1970 по 1991 гг. и был сравнительно с первым в значительной мере инерционным. В этот период реализовывались значительные технические проекты, но они реализовывались прежними командами, а также на основе уже существующих возможностей. С 1992 года и по сей день космонавтика практически не сможет показать достижений соразмерных тем, что были сделаны в первые два периода. Многие ученые считают, что сегодня человечество достигло предела освоения космического пространства на ближайшие 50 лет.

Исследование НАСА и Bigelow Aerospace, в ходе которого было опрошено 20 крупных компаний с интересами в аэрокосмической сфере, показало, что основной областью интереса для компаний из разных стран является создание постоянно действующей базы на Луне [4]. Эта задача является самой масштабной для отрасли за всю ее историю и способна дать ей новый импульс.

Различные исследователи по-разному трактуют институциональную динамику космической деятельности ведущих стран мира. В литературе встречаются, например, такие обозначения, как New Space, Space 2.0, Ah.Space, Space Exploration 2.0/3.0. Однако, несмотря на наличие различных теоретических моделей, повышение эффективности данной отрасли является актуальным научно-методическим и практическим заданием, в рамках которого перспективными аспектами теоретико-методологического анализа являются:

- система институтов развития в сфере космической деятельности на национальном уровне (макроэкономика космической деятельности);
- программы и алгоритмы технико-экономического моделирования развития отрасли (мезоэкономика космической деятельности);

- анализ экономических особенностей планирования и реализации деятельности по созданию и эксплуатации объектов международных проектов например, МКС (экономика международных космических проектов);
- анализ особенностей экономики и организации космической деятельности в рамках различных стратегий (ведущее космическое государство, специализированный лидер, потребитель);
- разработка механизмов развития государственно-частных партнерств в космической деятельности;
- разработка механизмов развития экономики отдельных подотраслей и технологических направлений (экономика межсекторного сотрудничества).

Для обеспечения развития важны как общие институциональные условия, так и специфический инструментарий. За годы исследования проблем конкурентоспособности стран в системе мирового хозяйства и ее определяющих факторов бизнес-школой IMD были сформулированы т.н. «золотые правила» конкурентоспособности, используя которые страна достигнет повышения (сохранения) конкурентоспособности: предсказуемое законодательство; гибкая структура экономики; инвестиции в инфраструктуру; стимулирование частных сбережений и внутренних инвестиций; повышение агрессивности экспорта наряду с привлечением прямых иностранных инвестиций; улучшение качества, оперативности и прозрачности управления и администрирования; взаимообусловленность заработной платы, производительности труда и налогов; крупные инвестиции в образование, , а также в непрерывное повышение квалификации; баланс преимуществ глобализации экономики и национальных особенностей и предпочтений.

Все вышеперечисленные инструменты являются универсальными, однако в случае космической деятельности к ним добавляются необходимость учета уникальных особенностей отрасли и опережающего инновационного развития. Поэтому при разработке и рассмотрении данных моделей следует учитывать следующие обстоятельства:

- тесное переплетение фундаментальных исследований, опытно-конструкторских работ, производства космической техники и ее эксплуатации;
- высокая стоимость работ осуществления космической деятельности и соответствующих материальных фондов;
- невозможность крупносерийного производства в космической промышленности, непрерывное обновление техники и оборудования;
- узость национальных рынков для результатов космических исследований и наукоемкой продукции космической промышленности;
- значительное влияние политических факторов на осуществление космической деятельности.

Указанные аспекты формируют задачи координации, которые должны обеспечиваться государственными институтами. Разрешение противоречия между предложением на рынке космических технологий и внутренним спросом лежит не только в развитии инновационной системы, но и в повышении эффективности отраслевого менеджмента.

Пайсон Д.Б. [3] к целям государства при развитии отрасли относит:

1. Обеспечение роста благосостояния, безопасности и качества жизни населения (государство как провайдер социальных гарантий);
2. Достижение экономической эффективности государственных активов (государство как владелец активов);
3. Эффективное решение задач по заказу продукции и услуг для нужд государства (государство как заказчик);
4. Формирование и поддержание благоприятной институциональной среды в соответствии с установленными целями и принципами развития национальной экономики (государство как регулятор и субъект институционального проектирования).

Дилемма «освоение космоса силами государства или бизнеса» является принципиальным вопросом нового космического этапа, требующего значительных затрат. Процессы коммерциализации стимулируют экономическую активность отрасли, способствуя тем самым диверсификации внебюджетных источников инвестиций в ее дальнейшее развитие.

Эти особенности, а также влияние рынка, требуют повышения качества и оперативности принимаемых решений, сокращение издержек управления за счет создания соответствующих информационных систем.

Для космической области базовым является принцип одновременной разработки всех подсистем и блоков технологического пакета. Указанный принцип означает, что каждая подсистема отдельно не может улучшить работу всей системы, т.е. полезные свойства системы определяется не суммой оптимальных режимов отдельных ее компонентов. Главное правило этого принципа сформулировано Расселом Акоффом: «эффективное управление – это управление взаимодействиями, а не отдельными действиями» [2].

Технологии, особенно в космической отрасли, нельзя рассматривать в отрыве (по связям и срокам) хотя бы от одного из других элементов производства космической продукции, т.к. она создается в экосистеме инноваций международного межотраслевого комплекса.

Эффективность через расширение масштабов практического использования результатов космической деятельности обусловлено необходимостью использования дополнительных резервов, способных придать новый импульс развитию экономики. Здесь в первую очередь следует отметить потенциал межсекторального трансфера технологий.

В сегодняшних условиях необходима не демонстрация абстрактного международного могущества и значимости страны, а именно эффективное внедрение космических технологий в экономику страны и их интеграция с реальными процессами обеспечения жизнедеятельности приобретает значение стратегического фактора для дальнейшего ускорения социально-экономического развития и получения дополнительной выгоды и прибыли.

Исходя из этого, с ролью государства тесно связана проблема соотношения милитаризации/демилитаризации космоса. Базовые принципы правового режима использования космического пространства предусмотрены Договором о принципах деятельности государств по исследованию и использованию косми-

ческого пространства, включая Луну и другие небесные тела от 1967 г. Однако ряд стран старается обойти «мирные» принципы. Например, политика США по созданию интегрированных наступательных систем (Global Strike Integration) направлена на «завоевание и сохранение как глобального, так и тактического космического превосходства». При этом союзники США, в первую очередь Канада и ЕС, выступают против милитаризации космоса, о чем свидетельствуют выступления их представителей в ООН.

Демилитаризация же предусматривает расширенную интеграцию космической информации, а также структурирование этой информации в рамках геоинформационных и систем государственного управления, что должно стать одним из инструментов повышения эффективности разных видов деятельности и функционирования органов управления на разных уровнях.

Организационно-экономический механизм в космической экономике требует разработки уникальных экономических моделей, приспособленных к осуществлению высокотехнологического производства в условиях рынка. Таким образом, важным является изучение институтов взаимодействия моделей экономических субъектов для решения задач развития космической отрасли в условиях межсекторного и международного сотрудничества, а также проблем интеграции космической деятельности в национальную экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зуева В. В. Методы и принципы прогнозирования параметров глобального космического рынка // XXX Акад. чтения по космонавтике (Москва, 25–27 января 2006). – М.: МГТУ им. Н. Э. Баумана. – 2006. – С. 161.
2. Лаврентьев Г. В. Инновационные обучающие технологии в профессиональной подготовке специалистов. – Барнаул: АлтГУ, 2002. – 156 с.
3. Пайсон Д. Принципы эффективной реструктуризации национальной космической деятельности [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://mosspaceclub.ru/1news/P_19022013.pdf
4. Перспективы коммерциализации освоения космического пространства. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://maxpark.com/community/5255/content/2010530>

ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФЕНОМЕНОВ В КОНТЕКСТЕ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ П.Б. СТРУВЕ

С.Ю. Солодовников

*д-р экон. наук, проф., Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Беларусь*

Увеличение социального потенциала на всех уровнях – вот важнейшая предпосылка социально-экономической, экономической, политической и экологической безопасности Беларуси. Без роста цивилизованности (которая, как известно, «формируется под воздействием внешних регулирующих норм социаль-

ности, часть которых так и не становится внутренним достоянием, соблюдается исключительно по необходимости» [1, с.10] и представляет собой «совокупность условий, избавляющая людей от затрат невосполнимого времени индивидуальной жизни на заурядное природное выживание. Именно цивилизация вырабатывает средства, сокращающие вмешательство человека в природный мир» [1, с.10], т.е. способствует сокращению транзакционных издержек) и соответствующей культурной эволюции, включающей в себя нравственные, эстетические, религиозные измерения, невозможно обеспечить в длительной перспективе безопасное функционирование белорусского общества.

В первом приближении оценивать влияние культурных, цивилизационных и институциональных изменений социума на степень его экономического развития можно по параметру экономии транзакционных общественных издержек: институциональные матрицы («форма общественной интеграции в основных сферах жизнедеятельности социума: экономике, политике и идеологии» [2, с.60]) возникают и развиваются в тесной взаимосвязи с цивилизацией, культурой, экономической системой общества и политикой. Функционирование любой общественной системы невозможно без наличия в ней людей, которые объективным образом объединяются в различные группы. Направление субъектной активности (использования накопленного и капитализированного социального потенциала социально-экономическими субъектами) в реальных социумах зависит от множества внешних и внутренних факторов, в том числе от баланса экономических интересов, типа материально-технологической среды, институциональной матрицы, форм ее персонификации, комплиментарности элементов и подсистем экономической системы общества, социально-классовой структуры и т.д.

На сегодняшний день, несмотря на многовековую историю исследования рыночных отношений общественные науки в целом и экономическая теория в частности так и не смогли выработать единого понимания рынка. «Подходы к его определению сильно различаются, – отмечает В.В. Радаев,- и в результате практически каждому из нас в зависимости от контекста случается называть «рынком» принципиально разные явления» [5, с. 19]. Сегодня «наряду с трактовкой рынка как *«территории обмена»*, - поясняет названный автор,- используется его понятие как *формы хозяйства*, уже не столь привязанное к определенному месту. А рядом с ними располагается неоклассическая экономическая концепция «идеального рынка», в которой обмен осуществляется автоматически, без каких-либо сил трения. В последнем случае рынок предстает как механизм спроса и предложения, который действует в любых территориальных или отраслевых контурах. Причем речь идет не просто об агрегированной совокупности индивидуальных актов обмена, но об относительно автономной от остальной части общества и самодостаточной системе со встроенным механизмом саморегуляции» [5, с. 20-21]. За счет такого методологического приема происходит превращение рынка «из эмпирического объекта в аналитическую модель с достаточно абстрактными основаниями» [5, с. 21]. Причем в этой модели «социальным условиям отводится незавидная роль внешних факторов или, того хуже, тех

самых сил трения, которые снижают эффективность саморегулирования» [5, с.21]. Таким образом, живые люди, индивиды были выброшены из предмета экономической теории. Им на смену приходит некий абстрактный «экономический человек», с достаточно примитивными потребностями и мотивами, которые легко могут быть переложены на математический язык.

Оппозицию маржинализму, с его чрезмерно абстрактным, рационалистским, количественным подходом к анализу экономических систем, на Западе в это время составили так называемые «периферийные» школы в экономической науке – германские новейшая («юная») историческая и социальная школы и ранний институционализм (заметим, не только американский, ибо сюда также можно отнести и англичанина Дж. Гобсона, и француза Ф. Симианда с его учениками Г. Пиру и Б. Ногаро) [9, с. 44]. Данные направления экономической мысли объединяются сегодня «понятием «институциональное направление в экономической науке» (или институционализм в широком смысле, дабы не путать его с собственно институционализмом, или институционализмом в узком смысле, родоначальником которого был Т. Веблен)» [9, с. 44].

В России идеи и принципы институционального направления были представлены в трудах бывших «критических марксистов» С. Н Булгакова («Философия хозяйства», 1912), М.И. Туган-Барановского («Социальная теория распределения», 1913) и П.Б. Струве («Хозяйство и цена», 1913-1916). На основании проведенного анализа П.Б. Струве сумел показать, что концепция равновесия и анализ равновесных состояний в экономике (один из главных принципов маржиналистской теории) была порождена философией XVII-XVIII вв. (Бэкон, Декарт, Гоббс, Ньютон) и утвердившимся в экономической науке механистическим мышлением и учением о «естественном законе» [9, с. 47-55]. По П.Б. Струве, идея равновесия может быть представлена в экономическом мышлении двояким образом: «Во-первых, как идея онтологическая, идея о присущем с необходимостью экономическому процессу свойстве, которое господствует над его феноменами и ими управляет. И, во-вторых, как идея чисто феноменологическая, как идея особого явления, равноправного со всеми другими экономическими феноменами, явления, представляющего не общий закон экономической жизни, а некое возможное и вероятное ее «состояние» [12, с. 6]. Таким образом, маржинализм и классическая политическая экономия приписывают равновесию значение некой сущности стоящей над экономическими явлениями и управляющими ими. Отрицая механистический подход к анализу экономических феноменов П.Б. Струве выделил те черты, которые игнорировались маржиналистской теорией экономического равновесия – «неполная рациональность экономического поведения, асимметричное распределение информации среди участников рынка, изменчивость их субъективных оценок и, как следствие, рыночных цен» [9, с.49]. В результате проведенного анализа П.Б. Струве сумел доказать теоретико-методологическую несостоятельность маржинализма, как механистической и статической концепции, устраняющей факторы времени и изменения из экономического анализа [9, с. 49-50].

П.Б. Струве также сумел убедительно показать ограниченность экономико-математических методов. «Поскольку математическое направление политической экономии,- указывает этот автор,- ударило в математическую обработку психологических основ экономических явлений, оно применило к многообразному и разнородному миру душевных переживаний совершенно противоречащий его природе прием обезличения» [13, с. 45]. Высказываясь по данному вопросу Л. Ипполитов в частности подчеркивает, что «вопрос заключается не в том, является ли «механический» (включая сюда и «математическое рассуждение») подход к экономическим процессам логически возможным, а в том, соответствует ли он существованию экономических явлений, текучей и прерывистой природе «экономической материи»? На этот вопрос Струве отвечает решительно отрицательно [12, с. 16].

П.Б. Струве пишет: «В экономике какие-то подлежащие определению в каждом отдельном случае «индивиды» должны быть сосчитаны, сведены в ряды и категории, т.е. именно трактуемы как индивидуально весьма различные единицы, объединяемые лишь по «признакам» в некие статистически обозримые совокупности» [12, с.16]. Это может быть осуществлено только с помощью статистических методов. «Эта всесторонняя взаимозависимость непреодолима для «механического или «динамического», в противоположность статистическому рассмотрению. Если мы к этому прибавим, что экономические «индивиды», с точки зрения экономического познания, не являются абсолютно детерминированными какими-нибудь известными нам силами, а «контингенты»... «самочинны» или «бесчинны», то эти два условия необходимы и достаточны для выставления методического постулата о том, что точное познание в экономике возможно только либо в форме статистической разработки, либо в форме фактического описания неисчислимых статистически феноменов и сторон» [12, с. 16]. Порок маржиналистской теории, по справедливому замечанию П.Г. Струве, коренится в том, что в ней, как и во всех концепциях механически-математической политической экономии не усматривается логическая природа эмпирического знания, к области которого относится и политэкономия. Они рассуждают *à la geometrico* в области, где плодотворна либо чистая индукция, либо статистический подход [13, с. 49].

Далее названный автор поясняет, что несоответствие метода исследования у маржиналистов (добавим, как сегодня у неолибералов и прочих «чистых экономистов»), связано «со смешением наук о реальном бытии во времени, или знания апостериорного, к которому относится и политическая экономия, с науками об идеальном и безвременном бытии, каковыми являются математика и логика, представляющие знание априорное» [9, с. 56]. П.Г. Струве также подчеркивает: «Эмпирическая наука может строить общие понятия, но она не может вовсе отвлекаться от «действительности», в отличие от математики. Самая природа предмета ставит поэтому и «абстракции», и «дедукции» во всякой эмпирической науке... совершенно другие границы, чем в математике» [13, с. 36].

В 1960 – 1970-е гг. идеальной рыночной модели, очищенной от каких либо социальных факторов был придан фактически универсальный характер. «С ее помощью,- отмечает В.В. Радаев,- стали объяснять самые разные типы существующих рынков вне зависимости от исторической и культурной специфики хозяйства и общества» [18, с. 28-37]. Г Беккер и его последователи в рамках «экономического империализма» начинают активно использовать данную модель за пределами анализа собственно экономических отношений в их былом понимании [14, с. 177-189; 19, с. 395-396; 20, с.12-36; 21, с. 37-49]. Так, например, Г. Беккер, заявляет: «Когда мужчины и женщины решают вступить в брак, завести детей или развестись, они пытаются повысить свое благосостояние путем взвешивания сравнительных выгод и издержек. Таким образом, они заключают брачный союз, если ожидают, что это повысит степень их благополучия по сравнению с тем, если бы они оставались в одиночестве, и разводятся, если это должно привести к росту их благосостояния» [19, с. 395-396]. Теоретиками общественного выбора начинает трактоваться политика как рыночный обмен [22, с. 22-23]. Принципы, используемые при анализе рыночного обмена распространяются на все сферы общественной жизни. Это формированию своего рода рыночной идеологии, справедливо замечает В.В. Радаев: «...подпитываемой духом экономического либерализма. Жизнь начала уподобляться рынку, представленному в виде достаточно абстрактной конструкции» [5, с. 22]. Как результата возникновения серьезной методологической альтернативы, разделившей по существу всех современных обществоведов на два типа. Суть данного разграничения заключается в следующем: «рассматриваем ли мы рынок, прежде всего, как универсальную аналитическую модель с весьма ограниченным числом переменных, предназначенную для объяснения неких существенных экономических связей, или нашим объектом выступают «реальные» рынки... для описания которых мы используем разные аналитические модели с большим общим числом переменных» [5, с. 22].

Поскольку принцип универсализма не отвечает ни принципам современных системных исследований социальных объектов, ни историческим реалиям, то ученым экономистам следует исходить из взгляда на системы хозяйствования как на многоукладные, сочетающие в себе универсальные и национальные особенности. Современное рыночное хозяйство характеризуется индустриальным или постиндустриальным технологическим укладом, множеством форм (в том числе и смешанной) собственности, экономической обоснованностью, декларируемой свободой предпринимательства и обязательным вмешательством государства в экономику. Названная форма хозяйствования выступает как результат государственного и социального регулирования, порождающее огромное разнообразие исторически форм рыночных институтов. Современный рыночный механизм функционирует в условиях установления относительных равновесия и стабильности посредством экономических средств государственного регулирования, связанных как с особенностями функционирования экономики на макро-

уровне (циклические колебания, экономический рост и др.), так и несовершенством рыночного механизма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вишневская С.Н. Социальный обмен деятельностью: механизм регуляризации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук. – Калуга, 2006
2. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск: ИЭи ОПП СО РАН, 2001
3. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С. Ю.Солодовников. – Мн.: МФЦП, 2002
4. Подгайский А.Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики // Гуманітарна-эканамічны веснік, 2008. – № 3 (42)
5. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления.- М.: ГУ ВШЭ, 2003
6. Boyer R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss // Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions / J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1999
7. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. М.: Вильямс, 1998
8. Swedberg R. Markets as Structures // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press. 1994
9. Ипполитов Л. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов// Вестник Института экономики Российской академии наук.- 2008.- № 4
10. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.III. Эпоха социальных переломов / Отв. ред. А.Г. Худокормов. – М., 2005
11. Билибович А.Д. Два подхода к научной картине экономического мира// Экономический Вестник. 1924. Кн. 3 (1)
12. Струве П.Б. Научная картина экономического мира и понятие «равновесия» // Экономический Вестник. 1923. Кн. 1
13. Струве П.Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А.Д. Билимовичу // Экономический Вестник. 1924. Кн. 3(1)
14. Радаев В.В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») / Социологические чтения. Вып. 2. М.: Институт «Открытое общество»: Институт социологии РАН, 1997.
15. Перкинс Джон. Исповедь экономического убийцы. Предисловие, научная редакция д.э.н., проф. Л.Л. Фитуни. – М.: Претекст, 2007
16. Современные глобальные трансформации и проблема исторического самоопределения восточнославянских народов: моногр. / Ч.С. Кирвель [и др.]; под науч. ред. Ч.С. Кирвеля. – 2-е изд., перераб. и доп. – Гродно: ГрГУ, 2009
17. Мясникова Л.А. Экономика постмодерна и отношения собственности / Л.А. Мясникова // Вопросы философии. – 2002. – № 7
18. Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3.
19. Becker G. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior // Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101.
20. Беккер Г. Выбор партнера на брачных рынках // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 12–36

21. Шульц Т. Ценность детей // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 37—49
22. Бьюкенен Дж.М. Сочинения.- Т.1.- М.: Таурус-Альфа, 1997
23. Block F. The Role of the State in the Economy // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.).
24. Evans P.B. Embedded Autonomy. Berkeley: University of California Press, 1995
25. Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review. Papers and Proceedings. 1997. Vol. 87. № 2.
26. Shleifer A., Vishny R. The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures. Cambridge: Harvard University Press, 1998

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ФИНАНСОВ

М.К. Фисенко

д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

Финансовые отношения объективны, они существуют независимо от воли и сознания людей, поскольку обусловлены потребностями общества. Вместе с тем, государство организует соответствующим образом объективно существующие финансовые отношения.

Приведем специфические характерные признаки для финансов. По мнению многих экономистов, *первый* специфический признак финансов как экономической категории состоит в том, что финансы имеют денежную форму выражения, т.е. обусловлены существованием денег. *Вторым* специфическим признаком финансов является то, что с их помощью осуществляется первичное распределение стоимости, а также ее перераспределение. Другими словами, одним из специфических признаков финансов как экономической категории является распределительный характер финансовых отношений. *Третьим* специфическим признаком финансов, отличающим их от других категорий, является то, что финансы всегда связаны с формированием денежных доходов и накоплений, принимающих форму финансовых ресурсов. Этот признак является общим для финансовых отношений любых общественно-экономических формаций.

Понятие финансовой системы является дальнейшим развитием и конкретизацией понятия финансы. Как отмечалось ранее, финансы выражают денежные отношения. При всей качественной однородности этих отношений они тем не менее различаются между собой. В каждом государстве имеется несколько сфер финансовых отношений, каждая из них имеет свои особенности, которые проявляются, прежде всего, в формах и методах мобилизации финансовых ресурсов и их использовании. Например, у предприятий сферы материального производства финансовые ресурсы формируются за счет прибыли, амортизационных отчислений, выручки от продажи ценных бумаг и др. Государственный бюджет страны образуется в основном за счет налогов с предприятий и населения. Не одинаковы и каналы направления финансовых ресурсов у предприятий и государственного бюджета. У предприятий решающая часть финансовых ресурсов использу-

ется на формирование оборотных производственных фондов, на потребности социального характера и др. Средства государственного бюджета могут направляться на финансирование приоритетных отраслей, на содержание учреждений и организаций непромышленной сферы (здравоохранение, образование, культура и др.). С учетом сказанного, можно утверждать, что каждая сфера финансовых отношений является в определенной мере самостоятельным звеном финансовой системы, но имеющим определенные отличия. Однако эти отличия находятся внутри единого целого, все звенья тесно взаимосвязаны и составляют единую финансовую систему.

Взаимосвязь каждой сферы и звена финансовой системы заключается и в том, что все они в совокупности оказывают серьезное воздействие на процессы формирования фондов денежных средств, которые используются затем на финансирование многочисленных мероприятий, предусмотряемых в финансовых планах разного уровня.

Существование множественности научных взглядов о сущности финансов обусловило формирование и одновременное существование следующих концепций финансов: распределительной, воспроизводственной и императивной.

В современной экономической науке наиболее широко используемой является распределительная концепция финансов.

Согласно распределительной концепции финансовые отношения возникают на второй стадии общественного воспроизводства (стадии общественного воспроизводства – производство, распределение, обмен и потребление). Причем в контексте данной концепции стадия распределения рассматривается как стадия формирования и использования денежных доходов. Денежные доходы у субъектов экономики (государство, организации, домашние хозяйства) формируются в результате распределения стоимости валового внутреннего продукта и национального дохода, а также осуществления внешнеэкономической деятельности (доходы по внешнеторговым операциям, внешние заимствования и др.).

Акцентируя внимание преимущественно на стадии распределения, сторонники распределительной концепции финансов, однако, не исключают взаимообусловленность процесса распределения с процессами производства, обмена и потребления. Распределение как стадия общественного воспроизводства по сути связывает производство, обмен и потребление. При этом каждая стадия общественного воспроизводства отражает движение стоимости, обусловленное экономическими отношениями между хозяйствующими субъектами.

Так, распределительная концепция финансов, в свою очередь, неразрывно связана с воспроизводственным процессом, поскольку в процессе осуществления финансовых отношений осуществляется: возмещение использованных средств производства; формирование фондов целевого назначения для целей расширенного воспроизводства; образование доходов; мобилизация финансовых ресурсов для выполнения общегосударственных задач. Вместе с тем, государство посредством финансов оказывает влияние не только на перераспределение национального дохода, но также на производственные процессы, интенсивность накопления капитала, сферу потреб-

ления. Как следствие, финансы воздействуют на темпы развития государственного и частного секторов экономики, производственной и социальной сферы.

Особого внимания заслуживает воспроизводственная концепция финансов, согласно которой финансовые отношения имеют место не только на стадии распределения стоимости валового внутреннего продукта, но также на всех стадиях его движения. Финансовые отношения участвуют в обеспечении сбалансированности материальных, трудовых и денежных средств на всех стадиях кругооборота капитала как в процессе простого, так и расширенного воспроизводства.

В рамках воспроизводственной концепции финансов денежные операции по сути тождественны финансовым, а денежные средства – финансовым ресурсам. Сторонники данной концепции рассматривают финансы как денежные потоки или как процессы создания денежных фондов и капиталов для последующего их использования. В отличие от распределительной концепции финансов, акцент которой проявляется в движении денежных средств, обуславливающим образование и использование денежных доходов, воспроизводственная концепция финансов сфокусирована на движении созданной стоимости в денежной форме.

Актуальность воспроизводственной концепции финансов обосновывается тем, что финансы как экономическая категория в действительности получает свое проявление не на одной стадии, а во всем воспроизводственном процессе в целом. Это вызвано тем, что финансовые отношения сопровождают кругооборот производственных фондов в процессе производства; из стадии производства финансы переходят в сферу обмена, где продолжается процесс распределения валового внутреннего продукта. Далее, финансы как категория потребления участвуют в формировании фондов общественного и личного потребления. Отсюда следует, что финансы есть категория не одной стадии, а всех трех, и выражают движение стоимости на протяжении всего воспроизводственного процесса. В таком контексте воспроизводственная концепция финансов представляется шире, чем распределительная.

Существование множественности концепций финансов обусловлено трансформацией научных взглядов о содержании финансов – от распределительной и императивной концепций до воспроизводственной. В условиях рыночной экономики следует отметить сохранение первоочередной позиции за государственными финансами – бюджетированием доходов и расходов государства, используемых на общегосударственные и социальные потребности. Тем не менее, основной фокус финансовых отношений смещается с централизованного распределения финансовых ресурсов в пользу функционирования свободного рынка товаров (работ, услуг) и государственное регулирование рыночных отношений посредством финансовых рычагов. Субъекты хозяйствования, в свою очередь, приобретают свободу и самостоятельность использования располагаемых ими финансовых ресурсов. В этих условиях вместе с распределительной функцией финансы выполняют воспроизводственную функцию, при этом финансовые отношения обеспечиваются на всех стадиях общественного воспроизводства, и в первую очередь при создании стоимости валового внутреннего продукта и национального дохода.

ИНСТИТУЦИОНАЛИСТИКА

А.В. Черновалов

*д-р экон. наук, проф., Государственная высшая школа им. Иоанна-Павла II,
г. Бяла-Подляска, Польша*

Современное состояние экономической науки характеризуется тем, что в результате применения ее методологии реализация менеджерами в хозяйственной практике таких важных функций управления, как планирование и прогнозирование, все еще происходит в рамках так называемых «нулевых транзакционных издержек», то есть в рамках традиционной неоклассики, не признающей значения институтов и рассматривающей свои модели вне правовой системы («правил игры»). Экономисты и пользователи таких продуктов считают, что бизнес-планы, планы маркетинга, планы производственного развития и прочие прогнозные документы будут исполняться исключительно рациональными, добросовестными и честными управленцами и директорами. Но так ли это на самом деле?

К сожалению, при осуществлении планирования, мы не желаем предполагать, что контракты в течение рассматриваемого периода могут быть пересмотрены, а иностранные государства могут ввести ограничения на ввоз нашей продукции или получение энергоносителей, что со стороны контрагентов может осуществляться оппортунистическое поведение, что законодательная база в любой сфере деятельности может измениться и т.д. и т.п. С точки зрения институционалистики, современные методики планирования характеризуются первой частью известной теоремы Р. Коуза: «конечный результат, максимизирующий ценность производства, не зависит от правовой системы, если транзакционные издержки равны нулю» [12, с.103]. Но Коуз, на самом деле, призывал не к тому, чтобы мы своими действиями подтверждали правоту этой части его теоремы, а наоборот – к тому, чтобы экономисты стали изучать мир с положительными транзакционными издержками, отрекшись от идеалистической картины мира неоклассики.

Возникает исследовательский вопрос: что же произойдет, если в методиках планирования перейти от использования нулевых к положительным транзакционным издержкам (TRC)? Возможно, мы все-таки решимся и заменим неоклассические методы планирования институциональными. Тогда среди мероприятий бизнес-плана или инвестиционного проекта, по нашему мнению, должен фигурировать уже не организационный, а институциональный проект, встроенный в рамки функционирующей системы норм права данного государства и ориентированный на ментальные и социально-культурные особенности его (государства) институциональной среды.

Однако, как оказывается, неоклассические затратно-результатные методы оценки эффективности [1, 2, 13, 14, 18, 19] для институциональных проектов не пригодны. Поэтому важнейшую цель данной статьи мы видим в необходимости презентации для экономистов новых институциональных количественных методов прогнозирования, разработанных авторами в рамках создания научного направления – институционалистика. В этой связи мы хотим предложить научному

и бизнес сообществу новые способы оценки институциональной эффективности проектов на микроуровне – именно там, где работает большинство специалистов хозяйственной сферы, однако пригодного также и для макроуровня, которым занимается правительство [7, 8, 12, 17].

Термин «институт» используется в социальных науках давно; Дж. Ходжсон считает, что примерно с 1725 г. [6, с. 28] Однако даже сегодня полного единодушия по поводу содержания и объема этого термина не существует. Конечно, говорить об институционалистике, не установив ее связей с понятием института и не определив ее логическую форму и внутреннее содержание, невозможно. Особенно это относится к намерениям осуществить количественную оценку эффективности институциональных структур и проектов. В этой связи мы посчитали необходимым предварить данную статью разделом, в котором рассматривается лингвистическая природа понятия «институционалистика».

Как было заявлено во введении, «институционалистика» должна представлять собой отдельную область знания в институциональной парадигме, которая сосредотачивает внимание на развитии количественных методов анализа. Этот подход реализует послание, сделанное экономистам–исследователям Р. Коузом в своей Нобелевской лекции «Институциональная структура производства»: «Иногда мои высказывания интерпретировали в том смысле, что я – противник математизации экономической теории. Это неверно. На самом деле, коль скоро мы начинаем выявлять реальные факторы, влияющие на функционирование экономической системы, сложные взаимосвязи между ними, очевидно, требуют математической обработки..., а экономисты..., пишущие прозой, благоразумно отклоняются. Скорее бы наступили эти времена!» [3, с. 342].

Институционалистика, как соответственно статистика, эконометрика, этнометрика, экономикс предполагает разработку и применение количественного анализа для экономических исследований институционального направления. В этом смысле данный термин используется авторами впервые, так как он не принадлежит ни к одному известному нам научному категориальному аппарату: ни в социологии, ни в политологии, ни в праве.

С точки зрения лингвиста профессора Сенкевича В.И., идеей институциональности могут быть объединены многочисленные явления языка/речи в различных областях знания. Названная идея изначально зародилась в экономической науке (Т. Веблен, У. Митчелл, Д. Кларк, Д. Коммонс) и плодотворно развивается экономистами в настоящее время [5, 6, 12, 19]. Термин институт происходит от лат. *institutum*, транслируемого на русский язык как «установление», «учреждение»; институционализация (институализация) – «становление», «закрепление», «упрочение», «фиксация». В валентности термина институт проявляется экстенциональная (по сути эволюционная) сущность институциональности. Об институционалистике говорится там, где есть момент становления (развития), а не функционирования [5, с. 130]. Поэтому то, что стало результатом становления и развития должно быть описано и оценено исследователем, наблюдающим результаты такого процесса или явления.

«Становящееся становится (устанавливается) само – продолжает профессор Сенкевич В.И. – Нам ничего не остается, как закреплять, фиксировать, отмечать, регистрировать (в памяти, на бумаге, в праве и т.п.) то, что возникло, – результаты, явления, этапы и моменты становления» [5, с. 130]. И если все это имеет отношение к предмету институциональной парадигмы, который описывается логической парой «правило-действие» (в отличие от неоклассической «затраты-результат»), то естественным образом «институционалистика», использующая количественные методы исследования, должна иметь коренную основу, происходящую от слова «институт».

Процедура институционализации применяется к событийной и фактографической реальности, т.е. к бытию. В отличие от действительности, где что-то постоянно делается и преобразовывается (т.е. получает свою форму), в реальности нечто (субстанция) непрерывно происходит и превращается. В связи с этим возникает необходимость не оформить, но запечатлеть (поймать) моменты происходящего, придав им застывшее состояние, «поставить их на учет», описать их качественно и количественно [5, с. 130]. Для реализации последней функции научного исследования и необходима методология институционалистики.

М. Локшин в журнале «Вопросы экономики» сформулировал понятие научного метода следующим образом: «...это набор приемов для изучения явлений и приобретения новых знаний, а также осмысления и уточнения уже полученных знаний» [3, с. 48]. Развитие институционалистики с этой точки зрения и есть научный метод познания явлений институционального порядка. «При этом - продолжает далее М. Локшин, научный метод основан на сборе эмпирических, поддающихся измерению доказательств при помощи особых принципов ведения рассуждений» [3, с. 48]. Таким особым принципом рассуждения в институционалистике является формулировка и доказательство теорем, создающих ее концептуальную основу и позволяющих исследователям формировать специальные методы сбора и обработки эмпирических данных.

Процесс исследования в науке (в том числе и в институционалистике) может принимать различные формы, но при этом он состоит, как правило, из следующих этапов:

1. Формулировка требующего изучения исследовательского вопроса или группы вопросов, находящихся в рамках предмета исследования или на стыке нескольких наук. Для институционалистики это логическая пара «правило-действие», удовлетворяющая условию минимизации транзакционных издержек. Наличие такого этапа особенно важно учитывать молодым белорусским исследователям, которые зачастую, как показывают авторефераты диссертаций, попросту опускают его и начинают работу с использования уже готовой методики, попутно подбирая или подыскивая к ней те или иные исследовательские вопросы;

2. Анализ имеющейся информации по данной теме: здесь мы можем утверждать, что институционалистика - это совершенно новое направление исследований, сулящее значительные объемы научной новизны соискателям ученых степеней;

3. Выдвижение гипотез (как правило, основной и нескольких вспомогательных) и следующих из них предсказаний, то есть теоретического и гипотети-

ческого ответов на поставленные исследовательские вопросы. Проверка реалистичности сформулированных в виде гипотез ответов на исследовательские вопросы и является целью каждого научного исследования;

4. Сбор, анализ и обработка данных – на этом этапе институционалистика предлагает использование специфических методов экономического, социологического и математического характера, которые позволяют непосредственно проверить правильность ответа на исследовательский вопрос;

5. Интерпретация результатов и формулировка выводов завершает научное исследование.

Итак, научное исследование, с нашей точки зрения, есть процесс, состоящий из большого числа этапов, включающих дифференцированные действия ученого и имеющий целью познание и получение объективного, подробного и содержательного отображения избранной части реальной действительности в природе, общественной, хозяйственной или культурной среде. Цель исследования синтезирует гипотетические ответы на исследовательские вопросы описательного, причинно-следственного и сущностного характера. На них должна отвечать рабочая гипотеза исследовательского проекта. Описательные вопросы в институционалистике реализуют ответы относительно количественных параметров процесса взаимосвязи качественного уровня институционального проекта и параметров соответствующей ему институциональной среды. Причинно-следственные вопросы определяют степень тесноты зависимости между указанными явлениями (проектом и средой). Исследовательские сущностные вопросы объясняют механизмы зависимостей между состоянием институциональной системы, определяющей нормативные характеристики институционального проекта, и существующими условиями хозяйствования в конкретной экономической системе.

Перечень группы гипотез, сформулированных на основе теоретической базы новой институциональной экономической теории, имеет следующий вид.

1. Основная гипотеза предполагает, что оценка эффективности / неэффективности организационного проекта основана на введении в аналитическую работу экономистов категории трансакционных издержек, которые формируют исследовательские методики ориентированные на ограниченную рациональность субъекта хозяйствования в рамках действующей институциональной среды и повышают реалистичность прогностической и плановой работы. Вспомогательные гипотезы позволяют раскрыть структуру научного исследования.

В этом разделе мы находимся уже на четвертом этапе научного исследования, который должен продемонстрировать те специфические методы обработки данных, которыми располагает институционалистика. Однако, прежде чем перейти к их описанию, дадим некоторые определения.

Институциональный проект представляет собой совокупность некоторых формальных правил и нормативов. Первый этап исследования состоит в переходе от процедуры описания институционального проекта к процессу его идентификации, выделения переменных, установления вида и параметров экономико-математической модели. Для последующего анализа и моделирования институ-

ционального проекта с учетом некоторого упрощения при установленных ограничениях выбирается два фактора, влияющих на его характеристики, так как третий переводит моделирование в трехмерное пространство. Далее процесс эконометрического моделирования развивается с использованием корреляционного анализа и построением регрессионных моделей институционального проекта [8, с. 50; 12, с. 132; 16, с. 46; 17, с. 83]. Пока в рамках институционалистики освоено лишь так называемое «плоское моделирование»: дальнейшее развитие этого направления мы связываем с использованием более развитого математического инструментария, в чем нам могут оказать незаменимую помощь ученые математики, которых мы и приглашаем к взаимному сотрудничеству.

Второй этап работы связан с моделированием условий функционирования институционального проекта, то есть с необходимостью осуществления всех перечисленных выше этапов моделирования, но в отношении институциональной среды. Формализация модели институциональной среды представляется еще более сложной задачей, нежели формализация институционального проекта. И здесь многое зависит от навыков и новаторства субъекта моделирования, его способности проникнуть в сущностные процессы функционирования институциональной среды и придать им адекватные характеристики. Следует также учитывать, что в социальных науках применение моделей не является гарантией или предпосылкой высокого уровня и качества исследования. В данной области знания трудно вообще говорить о четких доказательствах в строгом смысле слова. Однако этот факт не свидетельствует о том, что от количественных исследований необходимо отказаться. Любой измерительный результат имеет свою полезную нагрузку.

Показателем институциональной эффективности служит коэффициент эластичности институционального проекта (Ei) к действующей институциональной среде, который в общем виде представляется следующим образом: $Ei = \Delta i / i \Delta s$, а для прикладных расчетов в виде [8, с. 50; 12, с. 132; 16, с. 46; 17, с. 83]:

$$Ei = [\pm] piM \sigma i / \sigma M .$$

Кроме прочего, формула расчета институциональной эластичности требует оценки изменений колебаний ценовых норм как в рамках того объекта, где предполагается его внедрение. В расчетах коэффициента институциональной эластичности учитываются также результаты качественного анализа эффективности функционирования формальных правил в институциональной среде. В результате графического сопоставления регрессионных моделей институционального проекта и соответствующей среды и проведенных расчетов определяется параметр корреляции между регрессионными моделями, сформированными в результате внедрения инновационного институционального проекта в соответствии с требованиями целевой функции $TRC \rightarrow \min$ к условиям институциональной среды. Если, например, он составляет $piM = 0.69$, а среднее квадратическое отклонение, учитывающее изменения ценовых норм в результате внедрения проекта в организации составляет: $\sigma i = 17\%$, в то время как $\sigma M = 15\%$, то значение коэффициента институциональной эластичности (в соответствии с вышеприведенной формулой) будет равно: $Ei = [+] 0,69 [17 / 15] = 0.77$.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг, М. Методология экономической науки / М. Блауг - М.: «ЖВЭ», 2004, 415 с.
2. Гребнев, Л. О предмете экономической науки / Л. Гребнев // М., Вопросы экономики, 2007, № 8, С. 134-146.
3. Коуз, Р. Нобелевская лекция «Институциональная структура производства» / Р. Коуз // В кн. «Природа фирмы» / Р. Коуз. – М., Дело, 2001. – С. 341-351.
4. Локшин, М. Использование научного метода в российских исследованиях бедности / М. Локшин // М., Вопросы экономики, 2008, № 6, С. 46-58.
5. Сенкевич В.И. Лингвистический институционализм/ В.И. Сенкевич //Вестник БрГУ, 2009, № 2 (12), С. 130-141.
6. Ходжсон, Дж. Что такое институты? / Дж. Ходжсон // М, Вопросы экономики, 2007, № 8, с. 28-49.
7. Черновалов, А.В. Теорема институциональной эффективности и основные критерии оценки результатов разрешения хозяйственных споров / А.В. Черновалов // Вестник хозяйственного суда Республики Беларусь, 2007, №12, С. 189-205.
8. Черновалов, А.В., Черновалова, Ж.В., Новые университетские курсы: экономическая теория права и институционалистика / А.В. Черновалов, Ж.В. Черновалова // Вестник БрГУ, 2008, № 3, с. 44-56.
9. Черновалов, А.В. Институционалистика: начала количественного анализа в НИЭТ // Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Развитие прикладных экономических исследований на основе институциональной теории и методологии» Брест, 29-30 апреля 2008 г. // Брест, Альтернатива, 2008, С.20-27.
10. Черновалов, А.В. Институционалистика: императивы формирования новой дисциплины // Материалы междунар. Науч.-практ. конф. «Социально-экономические проблемы эффективности воспроизводства и управления интеллектуальным капиталом», Москва, РГСУ, 19. 10.2008г.// М.: Дашков и К, 2009, С. 126-135.
11. Черновалов А.В. Институционалистика / Монография/, Брест, БрГУ, 2010, 235 с.
12. Черновалов, А.В. Институционалистика: курс лекций / А.В. Черновалов // – Минск, Белорусский государственный университет, 2010. – 303 с.
13. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко - М.: THESIS, 1998.
14. Эльстер, Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер - М.: THESIS, 1993
15. Coase R., The Nature of the Firm, „Economica”, 1937, no 4.
16. Charnavalau A. Nowe twierdzenie o efektywności instytucjonalnej jaoko rozwinięcie teorematu R. Coase’a, Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej, Seria: Administracja i Zarządzanie, №84, 2010, С. 33-47
17. Charnavalau A. Instytucjonalistyka – metodologiczną podstawą oceny działań gospodarczych w Białorusi // Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego» Kielce, 9-10 июня 2010г. // Kielce, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa, 2010. s. 75-86
18. North D.C., Institutions, Institutional Change and Economic Performance, The Cambridge University Press, 1990.
19. Rudolf S., Wpływ nowej ekonomii instytucjonalnej na rozwój nauk o zarządzaniu //Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Институционалистика: теория, методология, прикладные аспекты» // Брест, Альтернатива, 2010, s.8-14
20. Williamson O. E., Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 30

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ КАК ФАКТОР, СДЕРЖИВАЮЩИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

Т.Е. Бондарь

*канд. экон. наук, доц., Белорусский государственный экономический
университет, г. Минск, Беларусь*

Современной наукой изучены, просчитаны, проклассифицированы и прокомментированы основные факторы, оказывающие влияние на социально-экономическое развитие общества. В их составе заметное место отведено кадровому потенциалу, определяющему успешность решения задач, стоящих в тот или иной период времени перед национальной экономикой. В свою очередь, качество кадров (их знания, компетентность, креативность, готовность к риску, способность к действиям в агрессивных рыночных условиях и т.п.) зависят от системы их подготовки.

В данной статье мы остановимся подробнее на таком элементе образовательного процесса как учебники и учебные пособия и проследим влияние их качества на уровень подготовки соответствующих специалистов. В частности, речь пойдет об учебниках и учебных пособиях по дисциплине «Финансы» и их влиянии на подготовку специалистов финансовой специализации.

Особенностью учебной литературы по финансам является чрезмерная дискуссионность ее теоретической части. Дискуссионность теоретических основ финансов, а если точнее, в соответствии с толковым словарем – спорность, сомнительность этих основ мы рассматриваем как фактор, сдерживающий социально-экономическое развитие государства. Обращаем внимание на, как минимум, два негативных проявления этого сдерживающего фактора.

Во-первых, дискуссионность сущности финансов усложняет процесс обучения. Учебники и учебные пособия по финансам с первой темы втягивают в водоворот дискуссий студентов, которые не имеют еще знаний, собственных воззрений по предмету, который они начинают изучать. То есть, с первой лекции преподаватель ведет студентов на зыбкую почву. И они это чувствуют и понимают. И если предположить что отдельные преподаватели, в условиях теоретической неопределенности, свою позицию считают истиной последней инстанции, то даже думающему студенту, вникшему в дискуссии, в такой ситуации остается только соглашаться с точкой зрения, навязанной ему преподавателем, ибо сдавать экзамен придется ему же. Отмеченный негатив дискуссионности учебной литературы особенно проявляется на заочной форме обучения, дистанционном обучении, экстернате, где упор делается на самостоятельное изучение дисциплины по учебникам и пособиям [1]. В итоге теоретическая неопределенность не позволяет студентам овладеть необходимыми знаниями и навыками, снижает уровень профессиональной подготовки будущих специалистов, а, следовательно, угрожает перспективам успешного социально-экономического развития государства.

Во-вторых, дискуссионность теоретических основ финансов тянет за собой организационно-практическую неопределенность, отрицательно сказывается на конструировании и использовании активных финансовых инструментов, адекватных рыночной экономике. И в данном случае, теоретическая неопределенность выступает в роли фактора, сдерживающего социально-экономическое развитие общества.

Рассмотрим содержание дискуссий, имеющих место на страницах учебников и учебных пособий по финансам. Отметим, что основная масса дискуссий ведется между двумя финансовыми школами: ленинградской и московской.

Ленинградская (Санкт-Петербургская) школа основана на воспроизводственной концепции сущности финансов. Сторонники воспроизводственной концепции: А. М. Александров; Е.И. Шохин, Д.С. Моляков и др. в своих исследованиях отталкиваются от отождествления терминов: деньги и финансы, денежные отношения и финансовые отношения. Это позволило им включить в состав финансов всю совокупность денежных отношений и потоков. По мнению представителей воспроизводственной концепции, финансы функционируют во всех сферах движения вновь созданной стоимости, оказывая мощное влияние на производство, обмен, потребление. Главным их аргументом является тот, что без финансов не может осуществляться сам процесс воспроизводства [2, 3,4].

При всей привлекательности такого взгляда на финансы, главная установка воспроизводственной концепции на включение в состав финансовых отношений «всей совокупности денежных отношений», не разделялась и не разделяется многими исследователями.

Так, одни из них, вполне справедливо настаивают на включении в состав финансов только денежных отношений, обслуживающих производственное потребление и категорически возражают против включения денежных отношений, обслуживающих личное потребление граждан (розничный товарооборот, оплата транспортных, коммунальных, зрелищных и других услуг, а также процессы купли-продажи между отдельными гражданами, акты дарения, наследования денег) [5].

Другие обращают внимание на тот факт, что воспроизводственная концепция не объясняет: почему, при отождествлении денежных и финансовых отношений, этот, казалось бы, лишний, синонимичный термин «финансы» так долго присутствует в деловой лексике и не вытесняется более древним и привычным термином «деньги». Более того, со временем термин «финансы» становится все популярнее и еще настойчивее претендует на автономное использование [6].

Отчасти, ответ на эти вопросы предлагают представители распределительной концепции: Родионова В.М., Дробозина Л.А., Заяц Н.Е., Фисенко М.К. и др. [7, 8, 9]. По их мнению, денежные отношения не однородны, они состоят из двух частей: классических денежных отношений и специфических (финансовых) отношений. Классические денежные отношения опосредуют доведение части созданной стоимости до потребителя через акты «купи-продажи», а финансовые отношения – через распределение, то есть через «выделение каждому, причитающейся ему доли» [10]. Наличие двух путей доведения стоимости до потребителя и требует одновременного хождения двух терминов: «деньги» и «финансы».

Представители распределительной концепции считают, что распределительные (финансовые) отношения возникают исключительно на второй стадии процесса общественного воспроизводства, стадии распределения. Отсюда и название этой концепции, и обозначение сферы функционирования термина «финансы» – распределительные отношения.

Соответственно, те денежные отношения, которые осуществляются на третьей стадии процесса общественного воспроизводства – стадии обмена (осуществляются на эквивалентной основе по принципу «деньги – товар» и функционируют без образования целевых централизованных или децентрализованных фондов) представители распределительной концепции к финансовым отношениям не относят. Наличие финансовых отношений (потоков) отрицается ими также на первой стадии процесса общественного воспроизводства (производство) и на четвертой стадии (потребление).

Такие существенные различия в понимании сущности финансов представителями воспроизводственной и распределительных концепций повлекли за собой ряд теоретических неопределенностей в вопросах идентификации финансовых отношений, определения их места в процессе общественного воспроизводства, формулирования состава функций финансов и состава финансовых ресурсов и т.п.

Каждая из названных финансовых школ настаивает на своей точке зрения и не слышит оппонентов. В итоге, ни одна из школ не смогла предъявить научному сообществу безоговорочных, веских аргументов в пользу своих теорий, не сформулировала категорических различий между спорными концепциями, которые бы исключили дискуссии о сущности финансов? Более того представители воспроизводственной и распределительной концепции финансов позволили этим дискуссиям длиться десятилетиями и кочевать из одного учебника в другой.

Дискуссии эти уже давно превратились в непродуктивные споры, которые нужно не множить, а решительно прекратить. Спорящим сторонам следует заняться поисками конструктивизма, делать ставку на то, что объединяет авторов учебной литературы. А объединяет всех финансистов их общая (бесспорная) позиция, относительно понимания финансовых отношений, как отношений, связанных с обеспеченностью государства и предприятий финансовыми ресурсами. Во всех белорусских и российских учебниках по финансам вскользь или прямо говорится, что материальным носителем финансов являются финансовые ресурсы. Только финансы характеризуются таким материальным носителем, как финансовые ресурсы, а финансовые отношения всегда связаны с формированием денежных доходов и накоплений принимающих форму финансовых ресурсов. Финансовая наука, по большому счету, должна дать ответ всего на два вопроса: где взять финансовые ресурсы (дешево, своевременно, в нужном объеме) и куда их вложить (с прицелом на получение максимальной отдачи).

И тогда вырисовывается строго ресурсная «специализация» финансов и ресурсная концепция сущности финансов. Основные ее положения могут выглядеть так:

- финансовые отношения (потоки) – это часть денежных отношений (потоков), связанных с формированием и использованием финансовых ресурсов государства и предприятий (организаций). Они могут быть: фондовыми и без-

фондовыми; односторонними и двусторонними; эквивалентными и безэквивалентными; связанными с простым и расширенным воспроизводством; генерируемые самостоятельно или мобилизуемые (привлекаемые);

- все управленческие технологии, которые обеспечивают своевременное формирование и эффективное использование финансовых ресурсов – это финансовые технологии. Финансовый менеджмент, при таком раскладе, будет действительно забирать в зону своей ответственности все потоки предприятий (организаций), а не их «специфическую часть»;

- в широком понимании «финансы» охватывают движение всех стоимостных потоков, связанных с ресурсообеспеченностью и функционирующих в рамках государственных финансов, финансов субъектов хозяйствования, кредитной системы, финансового рынка, международных финансов и т.п.

- термин «финансы» обслуживает финансовые потребности государства и предприятий (организаций). Он, если не синонимичен термину «финансовые ресурсы», то предельно близок к нему. Термин «деньги» - обслуживает личное потребление граждан, он имеет традиционное хождение в сфере розничного товарооборота, оплаты услуг и т.п.

- термины «деньги» и «финансы» продолжают одновременное существование, но не противопоставляются более друг другу, поскольку имеют общее происхождение и различаются только сферой их применения. Как вода, направляемая из одного водозабора, на питьевые нужды граждан и на технологические нужды предприятий, выполняя различные функции, является одной и той же водой.

Такой взгляд на финансы, по нашему мнению, прост, конкретен, прозрачен. Он работает на вывод теории финансов из состояния дискусионности. И это очень важно. Ведь теоретическая неопределенность в этой сфере стала уже серьезным компроматом финансовых школ и препятствием успешному социально-экономическому развитию. Необходима консолидация усилий по ее прекращению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болотин В.В. О функциях финансов в учебниках и преподавании. Финансы. №7, 2012
2. Александров А. М. Финансы социализма / М: Финансы, 1974. - 335 с.
3. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2010.
4. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учебное пособие / Д.С.Моляков. - М. : Финансы и статистика, 1999. - 199 с.
5. Сущность финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newinspire.ru/lektsii-po-finansam> – Дата доступа: 20.08.2014.
6. Финансы: Учебник / под ред. А.Г.Грязновой, Е.В. Маркиной. – Москва: Финансы и статистика, 2010,-495с.
7. Финансы: учебник /под ред. В.М. Родионовой – М.: Финансы и статистика, 1995.
8. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / под ред. Дробозиной Л.А. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2003. - 478с.
9. Теория финансов / под ред. Заяц Н.Е., Фисенко М.К. – Минск: БГЭУ, 2005. - 351 с .
10. Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/searchall.php>. – Дата доступа: 12.09.2014.

АНАЛИЗ РЕАЛИСТИЧНОСТИ АБСТРАКЦИИ И РИТОРИКИ УБЕЖДЕНИЯ КРИВОЙ ЛАФФЕРА

Б.А. Букач

*канд. экон. наук, доц., Севастопольский национальный технический
университет, г. Севастополь, Украина*

В последние годы, особенно на постсоветском пространстве, правилом хорошего тона в дискуссии о последствиях практически любых изменений налогового законодательства является предъявление в качестве одного из самых убедительных аргументов логики кривой Лаффера. При этом сама идея данной графической конструкции подается в крайне упрощенном, вульгаризированном, категоричном виде: снижение налоговых ставок влечет за собой увеличение доходов бюджета, а их повышение является причиной тенизации экономики, падения темпов экономического роста, ухудшения состояния государственных финансов. Наиболее часто такую трактовку событий при проведении налоговых реформ можно встретить в отечественных средствах массовой информации и учебной литературе. Фактически наблюдается устойчивая тенденция попытки придания данной крайне гипотетической, идеологизированной и достаточно дискуссионной зависимости статуса фундаментального экономического закона в теории налогообложения. Однако большей проблемой, на наш взгляд, становятся попытки переноса спорных, научно полностью недоказанных теоретических выводов этой концепции в практическую сферу налоговой политики. Таким образом, имеет место развитие событий в соответствии с известной идеей Шумпетера о рикардянском пороке или грехе (Ricardian vice). Суть которого в изложении В.С. Автономова заключается в том, что «...практические выводы, полученные из глубоко абстрактных моделей, начинают впрямую прикладываться к экономической политике». С другой стороны, по мнению В.П. Вишневого: «...налоговая политика государства должна быть научно обоснованной, то есть исходить из достоверных, подтвержденных логически и эмпирически сведений, которые бы позволяли адекватно описывать общественные процессы и прогнозировать их развитие». На основании этого и возникает вопрос о правомерности использования теоретических положений, вытекающих из концепции кривой Лаффера, при разработке практических рекомендаций в сфере налогообложения.

На наш взгляд, сложность однозначного умозаключения при ответе на сформулированный выше вопрос заключается в том, что в экономической науке в настоящее время существует несколько различных, иногда полностью полярных, точек зрения о методологии оценки истинности тех или иных теоретических воззрений. Принципиально не вдаваясь в полемику по данной тематике, сфокусируем наше внимание на анализе лишь тех положений, которые помогут нам прояснить ситуацию о наличии или отсутствии рикардянского греха в ситуации с кривой Лаффера.

Хорошо известно, что любая научная теория в процессе познания окружающей действительности опирается на модели изучаемого явления различной

степени сложности. При этом она пытается найти компромисс между математической строгостью полученных результатов и реалистичностью отображения исследуемого экономического объекта, между необходимой для анализа простотой модели и опасностью получения на ее основе слишком абстрактных для практического применения выводов. Бесспорно, что с любой методологической точки зрения кривая Лаффера является научной абстракцией, более того, по мнению В.С. Автономова, сильной абстракцией. Поскольку она «... основана на вере в то, что единственным фактором, определяющим поведение экономических субъектов, является ставка налоговых отчислений». В методологии экономической науки абстракции относят к предпосылкам теоретической модели. Несмотря на авторитетное суждение М. Фридмана о том, что реалистичность и точность исходных предпосылок модели (теории) не имеют существенного значения для оценки истинности, проанализируем ее достоверность более подробно.

Рассмотрим обоснованность предлагаемой выше логики абстракции кривой Лаффера, используя классификацию и терминологию А. Масгрейва, с позиции ее «незначительности», «области применения» и «эвристики». Исходя из первого критерия допускается, что игнорируемые факторы не оказывают сколько-нибудь существенного воздействия на исследуемые явления. В нашем случае справедливость такого упрощения вызывает большие сомнения. В многочисленных зарубежных и отечественных публикациях, посвященных анализу поведения индивидуумов и хозяйствующих субъектов при осуществлении налоговой повинности, показано, что существуют причины, оказывающие более значительное влияние на действия экономических агентов, чем ставка налога. Опираясь на исследования, проведенные в классической работе М. Аллинхама и А. Сандмо, выявлено, что решение уклоняться от уплаты налога или нет в значительной степени связано: с вероятностью обнаружения такого действия и ответственности за него, размером штрафных санкций, величиной транзакционных издержек на организацию уклонения, поведением других участников рынка, общей налоговой моралью в государстве. Кроме того, непосредственно сама величина налоговой ставки оказывает различное по силе влияние на мотивацию поведения физических и юридических лиц. Для последних ее абсолютное значение вторично по отношению к процедуре определения базы налогообложения или наличию и порядку применения налоговых льгот.

Второй критерий также имеет существенную долю неоднозначности и неопределенности для анализируемой абстракции. В предыдущих работах автора показано, что в зависимости от области применения данной кривой (макро- или микроэкономическая трактовка), от субъекта обложения (индивид или предприятие), от степени переложения налога (прямой или косвенный), от вида применяемой ставки (прогрессивной, регрессивной, пропорциональной) и еще от ряда факторов значительно зависит ее графическое изображение, а иногда и сам факт существования. То есть применительно к данному условию предпосылка универсальности и фундаментальности концепции кривой Лаффера теряет всякий смысл и научную реалистичность.

Анализ данной абстракции с точки зрения предпосылки третьего типа – «эвристики», сводится к оценке наличия в ней какой-либо определенной линии своеобразной аргументации, эвристической причинно-следственной логики. В этом аспекте концепцию кривой Лаффера достаточно сложно разделить на предпосылки, лежащие в ее основе, и методы доказательства истинности ее существования, которые будут рассмотрены ниже.

В целом, подводя промежуточный итог исследования реалистичности исходных теоретических предпосылок и научной допустимости такого уровня абстракции, при этом не рассматривая и не учитывая правомерность предпосылок чисто экономического характера (о рациональном эгоистическом поведении индивидуума, максимизации уровня его благосостояния и известности предпочтений и т.п.), можно сделать вывод об их крайней неубедительности при ближайшем рассмотрении. Поскольку мы уже упоминали мнение М. Фридмена по этой проблеме, то уместно будет привести высказывание в поддержку противоположной точки зрения. Известный специалист в области методологии экономической науки Д. О'Брайен пишет: «... в действительности реалистичность предпосылок «области применения» имеет решающее значение. ...уже на ранней стадии нам необходимо знать, как мы собираемся применять теорию. ...Таким образом, прежде чем прийти к заключению, что прогнозы теории могут оказаться верными, мы должны проверить, выполняются ли в рассматриваемом случае ее предпосылки. Но проблема лежит еще глубже, поскольку для обеспечения надежности экономических знаний мы должны знать, насколько данная модель чувствительна к ошибочности ее предпосылок».

Далее сосредоточим наше внимание на анализе научной адекватности доказательств, которые приводят сторонники теории экономики предложения в защиту реалистичности рассматриваемой кривой. По мнению Н.А. Макашевой для этой цели они используют следующие аргументы: высказывания выдающихся экономистов прошлого, анализ результатов проводимых ранее налоговых реформ, эмпирические и эконометрические оценки, полученные на основании математических моделей различных зависимостей между ставками налогов, величиной налоговых поступлений и других экономических факторов, используемых для объяснения этой концепции, а также аналитические конструкции причинно-следственных связей из классической экономической теории. Частично правомерность таких оценочных суждений уже выступала объектом исследования в предыдущих публикациях автора, поэтому в данной работе рассмотрим убедительность предъявляемых доказательств с точки зрения экономической риторики. Основоположник этого направления в методологии экономической теории, Д. Макклоски полагает, что экономисты в своих научных изысканиях полемизируют об «уместности экономических метафор, об адекватности исторических примеров, об убедительности интроспекции, власти авторитета, очаровании симметрии, нравственных притязаниях».

Поскольку общая концепция кривой Лаффера имеет ярко выраженную идеологическую окраску, и она неоднократно использовалась республиканской

партией США в предвыборной кампании, то для лучшего усвоения электоратом ее сущности широко использовались патриотические метафоры. Наиболее ярко эксплуатировался образ пионеров Дикого Запада, т.е. пропагандировался социальный тип человека свободного, предприимчивого, готового к жесткой, конкурентной борьбе и не просящий какой-либо помощи от государства. Таким образом, доходчиво обосновывалась идея одновременного значительного снижения налогового бремени и сокращения социальных государственных расходов. Параллельно раскручивался мифический образ «королевы государственной благотворительности», шикарно живущей на социальное пособие, о целых семьях афроамериканцев, в которых никто никогда не работал и т.п. В результате таких действий в общественном сознании действительно удалось создать иллюзию наличия в экономике чрезмерного завышенного налогового бремени и крайне неэффективной системы социальной защиты населения. Далее предлагалось элегантное решение «гордиевого узла» этих проблем – кривая Лаффера. При этом какой-либо конкретной количественной информации, эмпирических данных, аналитических конструкций в поддержку такой точки зрения не приводилось. Упор делался на чувства избирателей, а не на их разум, что, в конечном счете, и приносило политический успех: сначала дважды Р. Рейгану, а затем трижды семейству Бушей. Вопрос, насколько корректно отождествлять и уместно сравнивать современное государство всеобщего благосостояния с Диким Западом середины позапрошлого века, является в данном случае явно риторическим.

Не менее успешно для пропаганды истинности кривой используются исторические аналогии. Главным лейтмотивом здесь выступает высказывание Д. Рикардо о том, что «всякий налог зло». Красной нитью через многие публикации проходит идея о том, что основной причиной крушения многих государств и империй прошлого является избыточное налоговое давление на их население и экономику. Показательной в этом плане является книга Ч. Адамса «Добро и зло. Влияние налогов на ход развития цивилизации», в которой он на основании анализа конкретных исторических ситуаций демонстрирует, что «желание государства забрать как можно больше собственности граждан, приводило к упадку цивилизаций, к бунтам и войнам». Непосредственно сам А. Лаффер и его соратники больше апеллируют к положительным, с их точки зрения, результатам исторических «налоговых революций», проведенных в экономике США в течение двадцатого века. Более детальный анализ, выполненный автором, налоговых реформ Гардинга-Кулиджа и Кеннеди-Джонсона с точки зрения логики и динамики развития событий в соответствии с концепцией кривой Лаффера, позволяет усомниться в однозначности позитивной оценки эффективности этих реформ. Этот же вывод подтверждают и многочисленные публикации, анализирующие динамику налоговых поступлений в период осуществления «рейганомии». Главной неточностью при использовании этого аргумента является искажение причинно-следственной связи между экономическими явлениями. В большинстве случаев проблемы и пути их решения, связанные с нездоровым со-

стоянием государственных финансов, являлись следствием, а не причиной кризисного положения в экономике.

Огромное значение в рамках данной теории придается активизации психологических мотивов в поведении индивидуумов. В своей программной книге «Богатство и бедность» один из главных идеологов теории экономики предложения Дж. Гилдер подверг разгромной критике концепцию государства всеобщего благосостояния, которая, по его мнению, способствует лишь процветанию морального паразитизма. «Бедность это меньше всего состояние дохода, это – состояние ума». Чем беднее человек, тем больше и упорнее ему необходимо трудиться, а избыточный прогрессивный подоходный налог лишь препятствует ему в этом процессе. Только богатые люди имеют излишки капитала для того, чтобы осуществлять в необходимых объемах инвестиции для увеличения темпов экономического роста. Неслучайно именно сторонники этой концепции разработали и обосновали достаточно одиозный «эффект просачивания» в теории налогообложения. Как иронично писал по этому поводу Дж. Стиглиц: «...лучшим способом помощи бедным является наделение деньгами богатых; результаты этого начнут в конечном счете «просачиваться вниз»».

Так как, по мнению многих ученых, рассматриваемой теории не достает должного академического веса и научной убедительности выдвигаемых идей, то ее приверженцы пытаются компенсировать это многочисленными ссылками в своих работах на высказывания выдающихся экономистов и философов прошлого. Достаточно часто в них упоминаются имена Ибн-Хальдуна, Д. Юма, Ш. Монтескье, А. Смита, Ж.-Б. Сея, Ж. Дюпюи, Дж. Милля, Г. Джорджа, Л. фон Мизеса и даже их идеологического противника Дж. Кейнса. Подробный анализ этих цитат в одной из работ автора показал не совсем корректное их применение в качестве дополнительного аргумента, подтверждающего «правильность» кривой Лаффера, а иногда и излишнее злоупотребление ими, вырывая то или иное высказывание из общего контекста рассуждения.

Изящная, полностью симметричная графическая интерпретация этих идей (классический вид кривой Лаффера) также содержит в себе элементы психологического воздействия на сознание индивидуума: затемнение верхней части кривой, применение терминов с негативной окраской – запретная зона налоговой ставки. Представляя для обывателя снижение налоговых ставок в виде борьбы добра со злом – выводе экономике из «темной» области в «светлую».

Обобщая выше приведенные рассуждения об адекватности исходных предпосылок кривой Лаффера и убедительности применяемой для ее обоснования экономической риторики, можно сделать вывод о том, что данная зависимость в ее первоначальной постановке является достаточно сильной абстракцией, уводящей исследователя далеко в сторону от реального объекта. И, следовательно, попытка перенесения выводов, полученных из анализа этой глубоко теоретической конструкции, в реальную налоговую политику является классическим случаем реализации на практике рикардианского греха.

ИНСТИТУТЫ И ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ТС И ЕЭП

Р.И. Громыко

*канд. экон. наук, доц., Гомельский государственный технический университет
им. П.В. Сухого, г. Гомель, Беларусь*

Рыночная экономика продолжает сегодня процесс эволюции, который проходит, как отмечают исследователи, на качественно новом уровне – формируется мировая рыночная экономика, как экономика единой системы [1, с. 18]. Производство интернационализируется, что ведет к трансформации государственного регулирования. В результате глобализации мировой экономики формируется относительно целостная структура, которая охватывает всю мировую хозяйственную систему и «диктует собственные правила игры национальным экономикам» [2, с. 22].

Роль институтов возрастает в условиях глобализации, во-первых, потому, что институциональная среда определяет условия взаимодействия компаний и предпринимателей на национальном рынке; во-вторых, потому, что усиливается влияние международных норм и правил на национальную систему правил и, в-третьих, потому, что возникает система правил «мировой единой сетевой экономики». Институты малой открытой экономики находятся под влиянием мирового и регионального рынков и по замечанию Дж.М. Ходжсона национальные экономики действуют внутри международного каркаса правил и институтов [3, 10-11]. Интеграционные процессы как форма глобализации сопровождаются выработкой институтов в рамках интеграционной группировки.

Объектом исследования статьи являются институты, формирующиеся в ТС и ЕЭП и их правомочия.

В процессе интеграции изменяется институциональная среда для субъектов хозяйствования. К ее особенностям можно отнести:

- возникает конкуренция между национальными нормами регулирования;
- растет влияние норм ВТО на условия хозяйствования по мере корректировки единого таможенного тарифа стран ЕЭП в связи с принятыми Россией обязательствами;
- возникает феномен механизмов наднационального регулирования.

По мнению исследователей, развитие ЕЭП приведет к конкуренции между национальными институтами и в выигрыше окажется та страна, которая имеет более динамичные и способные к развитию институты. Одним из ожиданий данного формата интеграции является расширение рынка и обострение конкуренции внутри интеграционного объединения. Причем не только между компаниями, но и институтами – условиями, которые создали входящие в союз страны для инвестиций и бизнеса. Расширение рынков «будет способствовать появлению спроса на модернизацию», в том числе модернизацию институтов. ЕЭП создает условия для конкуренции юрисдикций [2]. Бизнес сможет выбирать, где ему комфортнее развиваться – при каком налоговом режиме и таможенном администрировании, судопроизводстве.

Нормативная база ЕЭП обязывает всех его членов принять обязательства России перед ВТО по допуску на внутренний рынок товаров из третьих стран. Как следствие был обновлен Единый таможенный тариф (ЕТТ), в рамках которого скорректированы пошлины на более чем 2,5 тысяч товарных позиций. По мере изменения таможенных пошлин, согласованных с ВТО будет корректироваться ЕТТ и стран ЕЭП. До 2020 г. средняя ставка импортных пошлин должна сократиться с 10% до 7,8%.

Изменение национального государственного регулирования связано с появлением международных субъектов, обладающих правом проектирования норм и их регулирования. Создание интеграционных механизмов предполагает передачу части национальных суверенных прав на более высокий – наднациональный уровень. Это подтверждает и опыт ЕС. В этих условиях государства вынуждены передать часть своих полномочий международным организациям. Сегодня более 170 правомочий стран-членов переданы органам ТС и ЕЭП, что свидетельствует о трансформации роли национальных механизмов регулирования и необходимости согласования с международными нормами. Верховенство международных норм по отношению к национальному законодательству является одним из показателей институциональной зрелости международных интеграционных объединений.

На наш взгляд, логическое описание института, предложенное Тамбовцевым, может быть использовано в качестве инструмента анализа характера интеграционных процессов в рамках ТС и ЕЭП [5, с. 108].

Общепринятое выделение в норме четырех элементов или частей: содержание, условие приложения, субъект (лицо или группа) и характер (запрещение или разрешение выполнения какого-либо действия), по мнению Тамбовцева, недостаточно. Определение института Шаститко как ряда «правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействия между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил» вносит в структуру института необходимые дополнительные элементы, а именно: «перечень санкций и гарант нормы» [6, с. 408]. Как мы видим, в данном определении нормы акцент смещен на механизмы контроля за соблюдением правил. Другие авторы также включают санкции в механизм функционирования нормы. Так Исламутдинов отмечает, что институциональная экономика выделяет следующие составные элементы института: норма (правила), санкция и механизм функционирования (осуществления санкций). И только при наличии всех трех элементов институт может считаться полным и работоспособным [7, с.80]. Этот подход отражает неоинституциональные представления, так Д. Норт к институтам относит механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил, формальные нормы и неформальные нормы [8].

Олейник А. включает в состав элементов, конструирующих норму в экономике: атрибут, фактор долженствования, цель, условия, при которых, действует норма, санкции, применяемые в случае неисполнения нормы [9, с. 137-138]. По его мнению, объем правомочий нормы может варьироваться. Норму можно

рассматривать либо как совместную стратегию, включающую атрибут, цель и условие, либо как норму в узком смысле этого слова, включающую дополнительно фактор должностования, либо, как правило, когда норма, включает все элементы (является обязательной для исполнения и предусматривает санкции к нарушителю). Данный подход к анализу структуры нормы позволяет дать оценку реального объема правомочий, которые содержат принимаемые в рамках международных соглашений договоренности и обязательства.

Под санкциями в институциональной теории понимается набор предпринимаемых гарантом действий в отношении субъекта, отклоняющегося от предписываемого поведения. Гарант – «индивид, определенная группа индивидов, специализированная организация или группа организаций, либо все множество индивидов, применяющих санкции к субъектам нормы, отклоняющимся в своих действиях от ее содержания» [5, 109]. Механизм осуществления санкций, как правило, несовершенен, подчеркивает Норт, так как стоит слишком дорого, и интересы принципалов и агентов не совпадают. И, кроме того, необходима третья сторона, которая следит за соблюдением договоров [9, с. 73]. Роль гаранта нормы выполняет государство либо организация, наделенная соответствующими правами.

Следует заметить, что нормы ТС И ЕЭП содержат разные объемы правомочий и в одних случаях могут рассматриваться как совместные стратегии, тогда как в других являются правилами обязательными для исполнения.

Комиссия ТС и Суд сообщества являются организациями, реализующими надгосударственные механизмы регулирования. ЕЭК (единая экономическая комиссия) ТС наделена полномочиями по формированию условий хозяйствования. Согласно ст. 3 в ее власти макроэкономическая политика, техническое регулирование, установление торговых режимов в отношении третьих стран, конкурентная политика, промышленные и сельскохозяйственные субсидии, таможенное администрирование, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование и т.д.

Нормы, задаваемые блоком экономической политики ТС, являются совместными стратегиями. Подписанные странами соглашения не предусматривают ответственность за их не выполнение. Макроэкономические показатели могут быть смягчены с учетом сложившейся ситуации, при наличии у того или иного государства серьезных экономических проблем. Соответствующие ведомства Сторон проводят консультации для выработки предложений, направленных на исправление допущенных отклонений либо страна получает право на отсрочку реализации данной нормы. Например, в соответствии с соглашением о единых правилах поддержки сельского хозяйства предельный уровень господдержки белорусских сельхозпроизводителей должен составить 10% от валовой стоимости произведенной сельхозпродукции. Но чтобы подготовить сельхозпроизводителей к сокращению дотаций, Беларусь добилась поэтапного снижения финансирования сельского хозяйства.

В тоже время Соглашение же «О единых принципах и правилах конкуренции» устанавливает штрафные санкции за нарушение правил конкуренции.

Штраф должен быть перечислен в бюджет той стороны, на территории которой зарегистрирован нарушитель. Решение о санкциях принимает комиссия ТС.

Следовательно, принятые сегодня в рамках ТС и ЕЭП вариативны: одни можно рассматривать как совместные стратегии, предусматривающие возможность отклонения от прописанной нормы (так называемые мягкие нормы) другие являются нормами прямого действия (являются правилами) и предусматривают введение санкций в форме штрафов, компенсационных мер и т.д.

Вместе с тем вопрос о том являются ли институциональные органы ТС и ЕЭП нормообразующими (и тогда они имеют надгосударственный статус) или сфера их действия ограничена и направлена на конкретизацию общепризнанных принципов и норм международного экономического права остается сегодня дискуссионным.

Одни исследователи признают надгосударственность интеграционных объединений. В качестве существенных черт последней называют:

- независимость организации или ее органа от государств-членов;
- наличие полномочий принимать решения большинством голосов;
- обязательность действия этих решений;
- прямое действие решения [10, 10-11].

Другие считают, что черты надгосударственности присущи только ЕС, внутри которого действует внутреннее право, а международная экономическая интеграция в целом носит скорее правоприменительный, чем правообразующий характер. Нормы интерпретируются, адаптируются к интересам стран и интеграционного союза в целом. Происходит процесс интернационализации норм [11].

Таким образом, анализ институтов интеграции постсоветского пространства позволяет сделать следующие выводы.

1. Развитие интеграционных процессов ведет к изменению институциональной среды для субъектов хозяйствования.
2. Логическое описание структуры нормы может быть использовано для исследования норм, формирующихся на рынке ТС и ЕЭП.
3. Формирование единого экономического пространства как более зрелой формы интеграции сопровождается спросом на нормы, проектируемые и регулируемые институтами интеграционного объединения.
4. Наличие в соглашениях ТС и ЕЭП ряда норм, предусматривающих их обязательность и санкции за их нарушение, может свидетельствовать о надгосударственном характере интеграционного объединения.
5. Не существует единой точки зрения на характер надгосударственности интеграционных органов ТС и ЕЭП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новикова И.В. Глобализация мировой экономики в контексте эволюции рыночных систем: основной тренд и перспективы для стран бывшего союза. // Международная экономика. – 2011. - №1 – С.13-20.

2. Бренделева Е.А. Современные процессы глобализации и институциональные издержки национальных экономик. // Международная экономика. – 2011. - №1 – С.21-28.

3. Hodgson, Geoffrey M. What Are Institution? // Journal of Economic Issues. - 2006. - Vol. XL. – No 1. - P. 1. - 20.
4. Шувалов И. Россия на пути модернизации. // Экономическая политика. - 2010. - № 1. - С. 5-14.
5. Тамбовцев В.Л. О разнообразии форм описания институтов. // Общественные науки и современность. 2004. - № 2. - С. 107-118.
6. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1998.
7. Исламутдинов В. Ф. Сущность и классификация институтов институциональной среды инновационной деятельности. // JOURNAL OF INSTITUTIONEL STUDIES (Журнал институциональных исследований). - Том 6. - № 2.- 2014 . – С. 79-90.
8. Даглас К. Норт. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. – 1993. - Вып. 2 – С.69-91.
9. Олейник А. Институциональная экономика. //Вопросы экономики. – 1999. - № 2. - С.137-156.
10. Шпакович О.Н. Наднациональность в праве международных организаций. // Вестник международных организаций. – 2012.- №2 (37) – С.133-143.
11. Ефремова Н.А. Международно-правовые механизмы регулирования экономической интеграции и суверенитет государства. Автореферат диссертации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [НТТР^/.dissercat.com/images/1page_diss/5113095.png](http://dissercat.com/images/1page_diss/5113095.png), Дата доступа: 10.09.14

К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИЧЕСКОМ ЕДИНСТВЕ КЕМБРИДЖСКОЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ И КЕЙНСИАНСТВА

Н.А. Дубенецкий

канд. экон. наук, доц., Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Беларусь

Э.В. Коломыс

канд. экон. наук, доц., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

В условиях затяжного мирового финансово-экономического кризиса вновь актуализируются проблемы теории и методологии исследования социально-экономической эффективности рыночной модели. Эти проблемы освещаются в трудах белорусских экономистов-теоретиков: А. В. Бондаря, В. А. Воробьева, Н. И. Базылева, Э. А. Лутохиной, Л. Н. Новиковой и др.

На наш взгляд, особый интерес представляет ретроспективный анализ противоречий в английской неоклассической традиции, которые позволили Дж. М. Кейнсу создать свой вариант экономической теории.

Основателем кембриджской школы экономики признается А. Маршалл. В его знаменитых «ножницах» нашли отражение две концепции ценообразования: концепция издержек производства и концепция субъективной полезности. В парадигме маржинализма А. Маршалл подкорректировал эти концепции посредством принципов убывающей отдачи и снижающейся предельной полезности.

Положительный наклон линии предельных издержек производства означал принятие – в неявной форме – концепта асинхронности изменения цен на продукцию

фирмы и цен на факторы производства как на микро-, так и на макроуровнях. Именно интерпретация динамики уровня цен и уровня издержек является ключевой или для апологетики рыночной модели, или для констатации фиаско рынка.

В анализе частичного равновесия А. Маршалл предполагал возможность повышения цены на продукцию фирмы при сохранении цен на факторы производства неизменными. Предельные издержки производства, по А. Маршаллу, растут исключительно по причине убывающей отдачи одного из факторов производства при неизменных величинах и структуре двух других факторов. Рост цен на товары-субституты в отношении товара, выпускаемой фирмой, рассматривается А. Маршаллом в качестве дополнительного фактора роста предельных издержек производства как упущенная выгода. Таким образом, общие издержки производства товара представляют сумму прошлых (бухгалтерских) издержек и упущенной выгоды от недопроизводства подорожавших товаров-аналогов, которые могли бы быть произведены данной фирмой. Прошлые издержки не подвластны текущему изменению цен в отличие от упущенной выгоды.

По существу, А. Маршалл сохранил в своей теории принцип окупаемых издержек: затраты - вчера, производство - сегодня, деньги с прибылью - завтра. Принцип окупаемости издержек является общим для теорий стоимости А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса. Этот принцип отражает сформировавшуюся на протяжении столетий практику бухгалтерского учета факторов производства по балансовой стоимости. Учет по балансовой стоимости предполагает, во-первых, неизменность фактической цены приобретенного ресурса в учетных документах и, во-вторых, перенесения его стоимости на изготавливаемый продукт прямо пропорционально затратам ресурса в технологическом процессе. В отличие от представителей классической политической экономии А. Маршалл, посчитал возможным совместить концепцию окупаемых издержек с теорией альтернативной стоимости.

Одномоментное снижение уровня цен в парадигме кембриджской школы приведет к снижению рентабельности всех фирм, т. к. прошлые бухгалтерские издержки уже перенесены на изготовленную продукцию. Таким образом, в кембриджской школе неявно содержится концепт «эффекта храповика», в соответствии с которым ценам в рыночной экономике присуща односторонняя гибкость: в сторону повышения, но не снижения.

В связи с серьезными логическими трудностями, с которыми сталкивается неоклассическая концепция при допущении возможности снижения общего уровня цен на конечную продукцию, возникает вопрос о теоретическом обосновании такого снижения. В неоклассической теории доминирующим фактором снижения уровня цен признается сокращение количества денег в обращении. При этом причиной такого сокращения считается жесткая монетарная политика государства.

В соответствии с концептом возрастающих предельных издержек, фирмы при снижении уровня цен оптимизируют рентабельность, снижая объемы производства, что приводит к появлению массовой безработицы. В кембриджской школе компенсационным механизмом, возвращающим экономику на прежний уровень занятости, является снижение номинальной заработной платы. Именно

уменьшение номинальной заработной платы снижает и уровень реальной заработной платы, что стимулирует рост спроса на труд до прежнего значения.

Таким образом, кембриджская школа признает возможность:

– снижения уровня цен вследствие уменьшения денежной массы по вине государства;

– возникновения кратковременной массовой безработицы;

– восстановления прежнего уровня занятости посредством снижения номинальной заработной платы.

Казалось бы эффективность рыночной модели доказана: главным фактором макроэкономической нестабильности признается государственная экономическая политика.

Однако, Дж. М. Кейнс выявил внутренние противоречия кембриджской школы на макроуровне и обосновал фиаско рынка как результат действия исключительно действия рыночных законов. Как ученик А. Маршалла, он включил в свою теорию концепты прошлых и возрастающих предельных издержек, но одновременно внес существенные дополнения в экономический анализ.

Во-первых, он обратил внимание на то, что снижение номинальной заработной платы в текущем периоде никак не снизит прошлые издержки, но дополнительно сократит текущий совокупный спрос. А сокращение совокупного спроса приведет к дальнейшему росту безработицы. Кроме того, снижение номинальной заработной платы в конечном итоге приведет к снижению уровня цен и реальная заработная плата практически не снизится. Следовательно не возрастет и спрос на труд.

Если в США процентная доля зарплаты и приравненной к ней доходов достигает 80% в составе ВВП, то снижение номинальной заработной платы на 1% приведет к снижению уровня цен на 0,8%. Таким образом, реальная заработная плата снизится всего лишь на 0,2%, что вряд ли серьезно повысит спрос на труд.

В экономической модели Кейнса появляется новое понятие: вынужденная безработица. Фирмы отказываются принимать работников согласных работать даже бесплатно, т. к. не хотят работать на склад. Вынужденная безработица провоцируется исключительно сбоем рыночного механизма при отсутствии государственного вмешательства в экономику.

Во-вторых, Дж. М. Кейнс акцентировал внимание на возможности снижения уровня цен при постоянном количестве денег, а именно: за счет уменьшения скорости обращения денег. По Кейнсу, совокупный спрос зависит в первую очередь от величины национального дохода, которая может значительно варьироваться при одном и том же количестве денег. В терминах уравнения обмена можно сказать, что величина национального дохода равна произведению количества денег и скорости их обращения. Скорость обращения денег снижается, например, когда в банках образуются избыточные резервы или увеличивается процентная доля затрат на ценные бумаги в доходах домохозяйств при неизменной величине этих доходов.

Кейнс в своей, на наш взгляд обоснованной, претензии на роль создателя общей экономической теории – дополняет неоклассический анализ идеей коле-

бания скорости обращения денег. Например, в своей страсти к денежным сбережениям люди склонны периодически впадать в спекулятивную лихорадку на фондовом рынке. Деньги теперь затрачиваются не столько на произведенные товары, сколько на ценные бумаги. В этом случае при прежнем количестве денег, снижается скорость их обращения: денежная единица участвует в покупке продукции, входящей в состав ВВП, меньшее количество раз. Таким образом, сокращение совокупного спроса весьма вероятно при стабильном количестве денег в экономике при чрезмерной склонности населения к сбережениям.

Итак, теоретические заслуги Дж. М. Кейнса, заключаются в том, что он, последовательно придерживаясь принципов окупаемых (прошлых) издержек и возрастающих предельных издержек, выявил внутренние противоречия кембриджской школы и убедительно, на наш взгляд, доказал неэффективность рынков совершенной конкуренции на макроуровне.

ОСМОТР ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ЛИЗИНГА И АРЕНДЫ: СУЩЕСТВЕННЫЕ ОТЛИЧИЯ

С.М. Кафка

канд. экон. наук, доц., Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа, г. Ивано-Франковск, Украина

С целью исследования сущности арендных и лизинговых операций, рассмотрим их обзор в контексте права, экономики, финансов, менеджмента и бухгалтерского учета. Действующее законодательство позволяет апеллировать достаточно разнообразным перечнем финансовых категорий [1]. При этом очень часто законодатели, придумывая новые экономические понятия, слишком далеко отходят от истинной сущности того или иного понятия, одно и то же понятие называют различными терминами, создавая новый вид понятия, что не позволяет ученым и практикам понимать друг друга. Не исключением стал и терминологический круг арендных отношений и лизинга.

Профессор Сопко В.В. [2, с. 325] аренду и лизинг не разделяет, а приводит такое определение: “Арендная лизинговая операция - это хозяйственная операция физического или юридического лица (арендодателя), предусматривает предоставление основных средств или земли в пользование другим физическим или юридическим лицам (арендатору), под процент и на определенный срок”.

Вопрос о соотношении лизинга и аренды является достаточно сложным и по-разному решается в разных странах. Так, во Франции, Португалии, Испании, Бельгии, России, Белоруси есть специальные нормы, регламентирующие лизинговые отношения. В США, Японии, Германии вопросы лизинга регулируются общими нормами права на аренду. Результаты анализа действующего законодательства Украины об аренде и лизинга свидетельствуют, что правовое регулирование аренды имущества, особенно государственного, и лизинга имущества очень отличаются.

Несмотря на определенное сходство лизинга и аренды, существует ряд признаков, присущих тому или иному инструменту. Именно учет этих важных факторов может стать решающим при выборе между ними.

Некоторые экономисты связывают лизинг с возникновением простых арендных отношений. При этом часто понятие лизинга отождествляют с арендой, что существовала еще в давние времена. Но собственно аренда не требует и не предполагает привлечения банковского капитала для организации отношений между арендодателем и арендатором. В отличие от простой аренды, лизинг требует привлечения значительных объемов банковских займов для закупки машин и оборудования лизингодателем для лизингополучателя, что требует участия банковского капитала в осуществлении лизинговых операций [3, 4, 5].

Понимание лизинга как долгосрочной аренды, что имеет место в экономических публикациях, не исчерпывает всей сущности лизинга. Отдельные виды лизинга напоминают аренду с выкупом и лизинг. Однако по своему экономическому содержанию лизинг существенно отличается от них.

Вместе с тем, аренда и лизинг дают возможность вновь созданным предприятиям создать необходимый объем объектов основных фондов и осуществлять хозяйственную деятельность без больших начальных инвестиций.

Одновременно сопоставив аренду и лизинг можно провести сущностный анализ лизинга и аренды, а также выделить общие и специфические черты. Результаты исследования обобщены в виде табл. 1.

Таблица 1

Существенные различия аренды и лизинга

Предмет сравнения	Аренда	Лизинг
1	2	3
Количество основных участников в отношениях	Два: арендодатель и арендатор	Как правило, три: лизингодатель, продавец лизингового имущества (предмета лизинга) и лизингополучатель. В отдельных случаях (повторный лизинг) возможно два - лизингодатель и лизингополучатель
Предмет договора	Предметом договора аренды может быть имущество, которое не потребляется, которое определено индивидуальным приметам, за исключением случаев, когда законами установлен прямой запрет аренды имущества	Предметом договора лизинга может быть имущество, которое не потребляется, которое определено индивидуальным приметам и отнесенное, согласно законодательству, до основных фондов. Не могут быть предметом лизинга земельные участки и другие природные объекты, целостные имущественные комплексы предприятий и их отделенные структурные подразделения
Характер отношений	Отношения имущественного найма	Отношения купли-продажи, имущественного найма, поставки, кредита
Право собственности на предмет договора	Собственность арендодателя	На момент подписания договора финансового лизинга, как правило, собственность продавца (поставщика) лизингового имущества, а при повторном лизинге - всегда собственность лизингодателя

1	2	3
Ответственность за выявленные недостатки предмета договора	Несет арендодатель	Несет продавец предмета лизинга, если продавца выбрал лизингополучатель, а если лизингодатель сам выбрал продавца предмета лизинга, то взаимно - продавец этого имущества и лизингодатель
Роль заимодателя	Арендодатель действует как владелец предмета договора или его представитель	Лизингодатель инвестирует средства в предмет лизинга и предоставляет лизингополучателю предмет лизинга в пользование
Роль нанимателя (пользователя)	Как правило, сам находит предмет аренды и обращается к арендодателю - собственнику или уполномоченному им органу	Как правило, сам находит изготовителя (владельца) предмета лизинга, выбирает конкретный вид имущества и лизингодателя. Формально он не является покупателем, однако фактически наделяется частью его прав и обязанностей, осуществляет процедуры по приему имущества
Суть платежей нанимателя	Арендная плата - это плата за право пользования	Лизинговые платежи могут состоять из постепенного возмещения затрат лизингодателя на покупку предмета лизинга, вознаграждения за получение в лизинг имущества, компенсации процентов за кредит, компенсации прочих расходов лизингодателя, связанных с договором финансового лизинга
Факторы влияния на размер платежа	Конъюнктура рынка аренды, а при аренде государственного и коммунального имущества - установленные владельцем арендные ставки и стоимость предмета аренды	Стоимость предмета лизинга, срок действия договора, норма амортизации (если возмещение стоимости объекта осуществляется в размере амортизационных отчислений), в случае, если лизингодатель приобрел предмет лизинга за кредитные средства, - ставки за кредит
Период (срок)	Договор аренды, как правило, не превышает шести-двенадцати месяцев.	При проведении лизинговых операций соглашения заключаются до пяти и более лет.

Источник: сформировано автором на основе [5-14].

Кроме того, исходя из данных этой таблицы видно, что аренда происходит из лизинга, поскольку она является частью осуществляемой лизинговой операции. Исходя из данных табл. 1, становится очевидным, что необходимо различать нормативное регулирование лизинга и нормативное регулирование аренды,

поскольку, по крайней мере, на одного субъекта предпринимательства больше условий лизинга, чем условий аренды; предмет договора также отличается друг от друга правом приобретения собственности. Исходя из этого, нужно регулировать условия приобретения права собственности и дату ввода в эксплуатацию приобретенного оборудования через лизинг. Также, нужно осуществлять углубленное регулирования ответственности сторон, поскольку у аренды и лизинга в разные стороны ответственности за арендованное имущество или имущество в лизинге.

По своей юридической форме лизинговая сделка является своеобразным видом долгосрочной аренды инвестиционных ценностей. Если арендодатель сдает в аренду арендатору свое имущество, то лизингодатель перед передачей имущества в лизинг специально покупает его у производителя или иного владельца, часто - по прямому указанию будущего лизингополучателя. Лизингодатель становится посредником между производителем, который хочет получить полную стоимость своей продукции, и потребителем, который не имеет на это средств. Договор лизинга часто определяют как договор “купли-продажи и аренды с выкупом”.

Если аренда предусматривает возврат арендованного имущества и арендные платежи определяются, как правило, с учетом доходности арендованного имущества или спроса - предложения на него, то при финансовом лизинге срок договора приближается к сроку амортизации имущества, после чего имущество выкупается лизингополучателем по остаточной стоимости.

На основании проведенных исследований установлено, что существует существенная разница между понятиями “лизинг” и “аренда”, хотя им присущи следующие общие признаки:

- финансово-хозяйственные операции;
- используются для осуществления предпринимательской деятельности;
- носят договорный характер;
- осуществление операций требует инвестиций;
- операции подлежат налогообложению;
- условием договора является наличие объекта;
- обязательным условием является срочность использования средств

Анализ определений терминов аренда и лизинг определили существенную разницу между этими, казалось бы, тождественными понятиями - это приобретение лизингодателем имущества для передачи его лизингополучателю за условием уплаты за его пользование. Отсутствие срока лизинга, как такого в некоторых источниках [2], может объясняться отождествлением авторами понятий лизинг и аренда. Однако, эти сроки нельзя отождествлять в бухгалтерском учете, а в нормативно-правовых документах все же разграничивать эти понятия. Главная проблема здесь – любая арендная операция может называться лизинговой, пока не отмечаем, что лизингодатель целенаправленно приобрел имущество для передачи лизингополучателю. Тогда эта операция является однозначно лизинговой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Юридическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyclcop.com.ua/content/view/682/5/1/12/>
2. Сопко В. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. 3-е изд.- К.:КНЕУ, 2000. - 578 с.
3. Братчук Л. М. Условия капитализации финансовой аренды и ее влияние на построение учета / Л. М. Братчук // Бухгалтерия. - 2004. - № 12.
4. Ковалев В. В. Условные обязательства арендатора/ В. В. Ковалев // Бухгалтерский учет. – 2000. - № 14. – с. 37
5. Мных Е. В., Сажинец С. И. Особенности учета основных средств на арендных предприятиях / Е. В. Мных, С. И. Сажинец // Бухгалтерский учет. – 1990. – № 10.
6. Раева А. Ремонт арендованных помещений / А. Раева // Бухгалтерия. – 2002. – № 13/1. – с. 34-40.
7. Литнева Н. А., Малявкина Л. И. , Федорова Т. В. Бухгалтерский учет. Учебник. – М., 2005. – 437 с.
8. Пархоменко В. Возврат объекта финансовой аренды / В. Пархоменко // Вестник налоговой службы Украины. - 2004. - № 1. - с. 63.
9. Луговой В. А. Учет арендных обязательств и лизинговых операций / В. А. Луговой // Бухгалтерский учет. - 1997. – № 6. – с. 3.
10. Волков Н. Г. Практическое пособие по бухгалтерскому учету / Н.Г. Волков // Бухгалтерский учет. – 2002. – 185 с.
11. Праскова Н. Ю. Договор аренды: учет и налогообложение / Н. Ю. Праскова // Бухгалтерский учет. – 1999. - № 1. – с. 13-21.
12. Цвейбак Я. И. Учет хозяйственных операций при аренде / Я. И. Цвейбак // Бухгалтерский учет. – 1991. - № 3
13. Риндя А. Подробности финансового лизинга-2 / А. Риндя // Налоги и бухгалтерский учет. – 2002. - № 62. – с. 20-22.
14. Ярошенко А. Новое лицо финансового лизинга // Все о бухгалтерском учете. - 2004. - №11. - с. 5

ТЕОРИЯ ЦИКЛА АВСТРИЙСКОЙ ШКОЛЫ: 100 ЛЕТ ПРАВОМЕРНОСТИ

А.В. Ковалёв

*канд. экон. наук, доц., Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Беларусь*

Несправедливо незамеченным прошло в экономическом сообществе нашей страны столетие с выхода в 1912 году книги Л. фон Мизеса “Теория денег и фидуциарных средств обращения”. Изложенное в тесной связи с денежной теорией объяснение механизма экономических циклов на долгое время стало доминирующим в экономических курсах университетов: один из виднейших экономистов XX века Милтон Фридман вспоминал о своей учебе в Чикагском университете в 1930-е годы: «Основная часть того, что преподавалось, почти полностью соответствовала взглядам Мизеса; Хайека... Учили, что Депрессия была

необходимым лекарством, которое экономика должна была принять для излечения ото всех болезней, вызванных предшествующей экспансией. Это до ужаса мрачный подход. Затем совершенно неожиданно появляется эта привлекательная доктрина из Кембриджа..., предложенная человеком, уже добившимся большой известности... Он говорит: послушайте, мы знаем, как решить эти проблемы, и существующий способ очень прост. Располагая гипотезой, которая говорит вам, почему возникла эта проблема, вы непременно ухватитесь за нее, учитывая, что единственной существовавшей альтернативой была мрачная точка зрения австрийцев» [1]. Нам представляется, что «не-мрачность подхода» не может быть критерием научной значимости теории – и что смена господствующей парадигмы объяснения кризиса на кейнсианскую на многие годы привела экономическую науку в состояние застоя, когда теория, всякий раз сталкиваясь с внутренней противоречивостью, «подгонялась» под запросы экономической политики.

Почему теория, которая была веской альтернативной Кейнсу с его аргументом недостаточности совокупного спроса, сегодня не находит пути проникновения в академическое сообщество? Стоит в обсуждении с коллегами состояния экономики или каких-либо мер экономической политики упомянуть австрийский взгляд на объяснение того или иного феномена – сразу же возникает множество штампов и ярлыков, смысл которых сводится к бессмертному «не читал, но не поддерживаю».

Преимущества теории цикла австрийской школы основаны на использовании устойчивых методологических оснований и реалистичности условий анализа [2].

Теория бизнес-цикла долгое время не разрабатывалась как отдельное направление в австрийской школе – просто из Менгеровской общей теории благ, Бем-Баверковской теории капитала, теории естественной ставки процента Викселя, Мизесовской теории денег и Хайековской теории структуры капитала неизбежно следовало именно такое понимание причин и логики кризисов. Кратко представить теорию можно следующим образом.

Фаза бума спровоцирована искусственным занижением процентных ставок по сравнению с их «естественным» уровнем. Возможность проведения такой политики обусловлена институциональным устройством современной банковской системы с частичным резервированием, которая способна генерировать объемы кредитования, превышающие объемы предоставленных ей сбережений. При этом объем доступного предпринимателям физического капитала не увеличивается – очевидно, растет спрос на первичные ресурсы и их цены, что увеличивает доходы домашних хозяйств. Кроме того, стимулирование инвестиционной деятельности приводит к «запуску» проектов, которые после снижения банковской ставки кажутся прибыльными.

Неодновременность получения дополнительных денежных эмиссий различными субъектами хозяйства ведет к изменениям относительных цен как регулятору направления ресурсов по различным производствам.

Поскольку институциональные аспекты экономики таковы, что основной объем кредитования приходится на инвестиционные проекты бизнес-фирм, постольку первоначально растут цены на капитальные товары. Увеличение относительных цен капитальных товаров приводит к переливу производительного капитала в отрасли производства капитальных товаров. Однако организация производства требует дополнительных объемов труда – и в условиях их ограниченности происходит «переманивание» кадров с повышением заработной платы. Рост доходов населения увеличивает цены на потребительские блага – начинается обратный перелив капитала. Когда же обнаруживается несоответствие размещения капитала по отраслям, в сторону искажения воздействует дополнительный фактор – предприниматели во что бы то ни стало хотят завершить начатые проекты, чтоб получать от них отдачу, и увеличивают инвестиционный спрос даже при растущих процентных ставках.

Дальнейшее развитие может пойти двумя путями. По первому банковская система продолжает фидуциарный кредит, цены растут вплоть до начала «бегства от денег», что в конечном счете приводит к коллапсу денежной системы. По второму банки прекращают расширение кредитования, ставка процента повышается, казавшиеся прибыльными проекты оказываются неоправданными – и искусственный бум сменяется экономическим спадом. Мизес назвал такие инвестиции ошибочными (*malinvestment*). Спад сопровождается падением цен, всплеском безработицы и незанятостью капитала, «замороженного» в ошибочных проектах. При этом неоднородность капитала не позволяет использовать его в производстве товаров, на которые в новых обстоятельствах существует спрос.

Описанное можно отнести к анализу «ширины» структуры капитала. Хайек значительное внимание уделяет удлинению структуры капитала, что означает появление дополнительных стадий производства.

Процентные ставки так же, как и относительные цены, выполняют роль координационных сигналов для межвременного распределения ресурсов. Если потребители увеличивают объем «отложенного потребления», возрастает объем сбережений – и на рынке заемных средств «естественная» ставка процента, уравнивающая объем сбережений и инвестиций, понижается. Это ведет к росту инвестиционного спроса и увеличению объема капитала. Эффективность капиталоемких способов производства выше – потому потребители после разочарования этих процессов получают большее количество товаров, компенсирующее отказ от текущего потребления. При этом чрезвычайно важно то обстоятельство, что удлинение структуры капитала происходит в результате добровольных решений субъектов экономики – и на весь период времени до производства конечных потребительских товаров новыми способами они добровольно ограничивают свой потребительский спрос.

Процессы удлинения производственной структуры происходят и при недобровольном снижении процентной ставки за счет банковской политики, но при этом не происходит отказа от текущего потребления. Более того, снижение процентной ставки ведет к росту потребительского спроса и за счет снижения

сбережений, и за счет роста потребительских кредитов. Однако в экономике не существует возможности для увеличения объема производства потребительских товаров – и в конце концов рост цен потребительских товаров сделает выгодным их производство, а капитал переориентируется на эти отрасли.

Все описанные факторы ведут к отказу от искусственно удлиненной структуры капитала, однако замороженный в длинных производственных цепочках капитал невозможно использовать в других производственных цепочках. Капитал неоднороден. То, что в экономике существует простаивающий капитал, не означает, что его много – просто недостаточно оборотного капитала, чтобы завершить начатое развертывание более капиталоемких методов производства. Для полного приспособления производственной структуры требуется ограничение потребления и методичное накопление дополнительного капитала.

Таким образом, фаза кризиса является в соответствии с теорией австрийской школы неизбежной после искусственного бума и представляет собой период приспособления разбалансированной структуры производства структуре потребностей.

В своем развитии теория пережила длительный упадок, связанный с утратой школой институционального ядра – Венского университета – в 1930-е, возрождения во второй половине 1970-1980-х годах, инспирированного присуждением Хайеку Нобелевской премии, и «развития на собственной основе» в последние 20 лет, когда представители школы значительно расширили изучаемые аспекты кризиса и выдвинули ряд плодотворных идей на стыке экономической науки и менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сноудон Б., Вэйн Х. Современная макроэкономика и ее эволюция с монетаристской точки зрения: интервью с профессором Милтоном Фридманом // Эковест. – 2002, т. 2., № 4, с. 520 – 557.

2. Ковалёв А.В. Австрийская теория бизнес-цикла: методология и исходные допущения как основа конкурентного преимущества теории // Экономическая наука: методологии, теории и практика / под ред. А.П. Заостровцева. – Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский Центр». – СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2014. Режим доступа: <http://wleontief.ru/upload/program/kovalev.pdf>

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ УСЛУГ

И.Д. Котляров

*канд. экон. наук, доц., Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Санкт-Петербург, Россия*

В настоящее время в развитых странах сектор услуг стал доминирующим как по числу занятых, так и по доле в валовом внутреннем продукте, что позволяет говорить о переходе этих стран к экономике услуг, воплощающей один из

аспектов постиндустриальной экономики, основанной на нематериальных ценностях [Рыбаков 2010]. Такое нарастание роли услуг естественным образом влечет за собой повышение интереса исследователей к услуге как к экономическому благу. Значительное число публикаций посвящено выявлению отличий услуги от традиционных осязаемых товаров, подробно проанализированы различные разновидности услуг, сформировался и активно развивается маркетинг услуг.

Однако, несмотря на большой объем научных исследований (и полученных в них ценных результатов), один важный комплекс проблем остался за рамками рассмотрения. Речь идет о влиянии перехода к экономике услуг на характер экономических отношений в обществе. Априори можно предполагать, что такое влияние существует, ведь характеристики услуги как экономического блага значительно отличаются от характеристик осязаемых товаров, что должно отразиться на механизме взаимодействий участников хозяйственной деятельности и на их мотивации.

В данной работе мы попытаемся выяснить, в какой форме может проявляться.

Прежде всего, укажем, что, по нашему мнению, сущность услуги заключается во временном предоставлении провайдером клиенту права использовать свои ресурсы (человеческие, производственные, финансовые, интеллектуальные и т. д.) для создания ценности. Из понимаемой таким образом сущности услуги естественным образом вытекают ее наиболее часто упоминаемые характеристики [Лавлок 2005]:

1. Неосязаемость – право использовать ресурсы осязаемым не является. Нередко неосязаемость трактуется как нематериальность, однако, на наш взгляд, это не совсем верно – в процессе оказания услуги могут быть задействованы материальные ресурсы (например, автомобиль в случае услуг такси), кроме того, материальным может быть результат оказания услуги (сшитое на заказ платье);

2. Отсутствие перехода права собственности – процесс использования клиентом ресурсов оператора (или, что равнозначно, процесс предоставления услуги) сам по себе не находится в чьей-либо собственности и не предполагает перехода права собственности на эти ресурсы (легко убедиться, что первый и второй признак тесно связаны, по сути дела, неосязаемость надо понимать не в физическом, а, скорее, в юридическом смысле, как отсутствие вещного характера услуги для потребителя, как отсутствие перехода права собственности);

3. Неотделимость от производителя и потребителя – клиент должен иметь доступ к ресурсам провайдера услуги во время ее оказания. Иными словами, оказание услуги предполагает сотрудничество клиента и оператора;

Из сказанного выше очевидно, что услуги способствуют повышению качества жизни населения. Это обуславливается двумя факторами:

1. Благодаря услугам расширяется доступ людей (и предприятий) к материальным благам, используемым для оказания этих услуг. Иными словами, люди могут получить полезный эффект от соответствующего блага (т. е. по сути потреблять это благо), не приобретая его в собственность (а поскольку перечень услуг непре-

рывно расширяется, растет и перечень благ, становящихся таким образом доступными для людей). Пример: аренда автомобиля (вместо его покупки);

2. Услуга предполагает взаимодействие клиента и провайдера, что позволяет провайдеру понять специфические запросы клиента и лучше удовлетворить их.

Однако имеют место и негативные эффекты.

Наращивание доли услуг в конечном потреблении означает в том числе и то, что часть товаров длительного пользования замещается услугами (т. е. передача благ в собственность потребителя замещается предоставлением потребителю временного права использовать эти блага). Наиболее ярким примером может служить жилая недвижимость. В крупных городах значительная часть квартир не принадлежит проживающим в них людям, а сдается в аренду. С одной стороны, расширение предложения арендного жилья стало ответом на запрос населения на возможность проживать отдельно в условиях непрерывно растущих цен на недвижимость, когда приобретение квартиры в собственность за счет собственных или даже заемных средств затруднительно. Здесь можно говорить о проявлении такого упоминавшегося выше достоинства услуг, как упрощение доступа к благам. Однако, с другой стороны, оплата арендного жилья ведет к изъятию доходов арендатора без передачи ему в собственность соответствующей доли арендуемой недвижимости. Таким образом, во-первых, приобретение собственного жилья становится еще более затруднительным (из-за изъятия арендной платы и вызванного им снижения доходов арендатора без получения взамен в собственность материальных активов), и, во-вторых, арендатор полностью и навсегда утрачивает право собственности на переданные в качестве платы за аренду денежные средства, получая взамен лишь временное право пользования (т. е. материальные выгоды – именно материальные, а не неосязаемые, под которыми можно понимать, например, удовлетворение арендатора от отдельного проживания – получаемые от аренды арендатором и арендодателем, несоизмеримы). Уточним, что здесь мы имеем в виду только аренду для личных целей. Аренда для производственных целей, хотя тоже предполагает асимметрию материальных выгод, получаемых арендодателем и арендатором, однако позволяет арендатору получить доход благодаря использованию активов арендодателя. В случае аренды для личных целей возможность получения дохода арендатором отсутствует, напротив, речь идет о чистом изъятии его доходов.

Нам, однако, важно то, что, дав людям возможность проживать отдельно в условиях низкой доступности собственного жилья, услуги по аренде жилой недвижимости ведут к еще большему снижению доступности своих квартир и домов, формируя своего рода замкнутый круг (поскольку снижение доступности приобретения жилья в собственность ведет к росту спроса на арендное жилье, цена на которое естественным образом возрастает, что влечет за собой еще большее изъятие доходов арендаторов [Кокшаров 2013, с. 32]). Казалось бы, большой беды в этом нет, и поведение арендаторов и арендодателей носит полностью рыночный характер – действительно, ничто не мешает человеку отказаться от съема квартиры и временно, пока копятся деньги на свое жилье, жить с

родителями, у жены и т. д. При этом, однако, не учитывается тот факт, что человек, с одной стороны, строит свою жизнь в соответствии с собственными представлениями о правильной модели поведения (а в настоящее время безусловно правильным считается отдельное проживание), и, во-вторых, что на него оказывает давление общество, навязывая свои стереотипы о правильном поведении – а к числу таких стереотипов также относится отдельное от родителей проживание начиная с определенного возраста.

Однако проблема состоит не в том, что часть людей в итоге лишается возможности приобрести свое жилье (хотя это и прискорбно, но всегда существуют блага, которые будут недоступны определенной группе людей). Беда в том, что сокращается доля собственников жилья в общей численности населения, что обуславливается как ростом недоступности жилья, так и тем, что существующие собственники аккумулируют дополнительные квартиры для сдачи в аренду. В итоге постепенно распространяется представление о том, что отсутствие собственного (но не отдельного!) жилья – это нормально. Проявлениями этого представления можно назвать ползучее замещение лозунгов о создании для жителей России возможности приобретать жилье в собственность призывами развивать рынок коммерческого и некоммерческого найма жилья [Петрухина 2013], иллюстрируемое примерами того, насколько съемное жилье распространено в развитых странах [Денисенко 2013].

Эта модель ведет к нарастанию неравенства и к поэтапной ликвидации социально-экономической базы современной модели общественного устройства, опирающейся на средний класс (т. е. на прослойку мелких собственников).

Выше мы рассмотрели предельный случай – когда товар замещается услугой. Однако возможен вариант, когда товар дополняется услугой, которая делает потребление товара более комфортным для клиента. Этот фактор тоже является одной из причин нарастающего объема продаж услуг, поскольку клиенты заинтересованы в максимизации своей потребительской ценности, что обеспечивается за счет дополнительных услуг, а продавцы стремятся сделать свои продукты более конкурентоспособными, и включают в их состав такие услуги. Примером может служить приобретение автомобиля в кредит, когда покупка товара (автомобиля) сопровождается предоставлением услуги (кредита), которая, по сути, и делает возможным для клиента приобретение товара (при отсутствии кредита ему пришлось бы отказаться от покупки из-за недостаточности собственных средств). И хотя автомобиль становится собственностью покупателя, однако его права значительно ограничены для защиты интересов банка (которому необходимо иметь гарантию возврата выданного кредита).

Примеры с квартирой и автомобилем показывают, что в настоящее время происходит виртуализация личного имущества. Блага, используемые людьми, им либо не принадлежат (как квартиры), либо их права собственности существенно ограничены (ситуация с автомобилем, купленным в кредит). Это означает, что материальное благополучие достаточно широкой прослойки людей в значительной мере является фикцией, так как не подкреплено правом собственности

на формирующие его блага. При сколько-нибудь заметном снижении дохода уровень благополучия резко упадет, поскольку у этих людей исчезнет возможность регулярно вносить платежи за используемые ими, но не находящиеся у них в собственности блага, вследствие чего реальные собственники откажут им в доступе к этим благам (аренда квартир) или изымут эти блага для защиты своих интересов (автомобиль, приобретенный в кредит).

Виртуализация личного имущества происходит в силу самоподдерживающегося процесса. Общественный запрос на повышение материального благополучия (т. е. объема потребления благ) в условиях общего роста уровня жизни и ограниченных ресурсов потребителей мог быть удовлетворен только путем передачи людям ряда благ не в полную, а в ограниченную собственность (из-за нехватки у населения средств для приобретения этих благ в полную собственность), т.е. путем предоставления этих благ в форме услуг или в сопровождении услуг, ограничивающих право собственности. Если ранее ограниченность ресурсов выступала ограничителем доступа потребителей к благам (нет денег – нет товара), то сейчас она трансформировалась в ограничитель права собственности на потребляемые блага (недостаточно денег – пользуйся товаром, но не покупай его). Теоретически люди могли, продолжая пользоваться такими благами, постепенно аккумулировать требуемый объем ресурсов и перевести потребляемые ими блага из ограниченной собственности в свою полную собственность. Однако упрощение доступа к благам оказалось роковым – кажущаяся легкость побуждает людей наращивать объем потребления благ, находящихся в их ограниченной собственности. Этот рост потребления ведет к изъятию денежных средств, из-за чего население утрачивает возможность копить ресурсы на приобретение уже используемых им или иных благ и вынуждено снова наращивать объем потребления благ, находящихся в их ограниченной собственности – и так непрерывно (именно в этом и состоит самоподдерживающийся характер описанного нами процесса). В итоге материальное благополучие населения становится фикцией, поскольку опирается не на собственность, а на регулярные потоки доходов. Иначе это можно сформулировать как то, что стоимость используемых человеком благ может существенно превышать стоимость благ, находящихся у него в собственности (создается своего рода сервисный рычаг).

Однако важно понимать, что услуги, не сопровождающиеся созданием материального результата, не приводят к приросту имущества клиента (здесь мы говорим об услугах для физических лиц). Услуги не сохраняются, или, что равнозначно, не являются собственностью. Потребленную услугу нельзя перепродать, завещать или использовать в качестве залога при получении кредита. Несохраняемая услуга не капитализируется (за возможным исключением образовательных и медицинских услуг). Таким образом, услуги не увеличивают богатство лица, их потребляющего, они лишь ведут к повышению его комфорта, к улучшению качества его жизни. И в этом смысле функционирование экономики услуг состоит в трансформации дохода потребителей не в активы, а в качество жизни. Этот подход не следует смешивать с анализом производительного и не-

производительного труда в сфере услуг, проделанным К. Марксом [Маркс, Энгельс 1962, с. 136-142]. Речь идет о продуктивном (т. е. ведущем к приросту активов клиента) характере деятельности поставщика с точки зрения потребителя. Услуги при таком подходе продуктивными не являются (хотя, безусловно, обладают полезностью).

Следовательно, можно утверждать, что развитие экономики услуг ведет, с одной стороны, к виртуализации личного имущества населения, а с другой – к замещению прироста богатства приростом качества жизни (что также можно рассматривать как виртуализацию собственности).

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисенко Е. Ответ на квартирный вопрос // Эксперт Северо-Запад. – 2013. - № 7. – С. 34.
2. Кокшаров А. Надуть новый пузырь // Эксперт. – 2013. - № 13. – С. 32-33.
3. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Том 26. Ч. 1. М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. – XXVI + 476 с.
5. Петрухина Е. А. Формирование рынка арендной недвижимости как вариант решения жилищной проблемы // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2013. - № 1. – С. 86-93.
6. Рыбаков Ф.Ф. Экономическая природа услуг // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 15-19.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ БЕЛАРУСИ: ОТ ИСТОКОВ ДО НАШИХ ДНЕЙ

И.А. Лаврухина

канд. экон. наук, доц., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Вопрос о самоидентификации экономической науки Беларуси сегодня стоит очень остро. Во многих публикациях преодоление ее кризиса связывается с необходимостью накопления методологической, инструментальной и информационной базы для перехода на новое исследовательское качество. [6,7]. Решение такой задачи предполагает инвентаризацию уже накопленных в отечественной науке идей. Однако, как выяснилось, история национальной экономической мысли является своего рода «белым пятном». Это и не удивительно – начиная с первой трети XIX века, наша страна разделяла с Россией ее исторические перипетии, а белорусская экономическая наука развивалась в фарватере российской, утратив свой самостоятельный статус и унаследовав все те черты, которые характеризовали российскую экономическую мысль на разных этапах ее истории [3]. Поэтому, прежде всего, представлялось, что белорусской экономической науки, до ее слияния с российской, вообще не существовало. Особенно разрушительным в идейном смысле оказался советский период 30-80 –х гг.

Как мы знаем, лучшие наработки «золотого века» отечественной экономической науки 1920-х гг. были преданы забвению, наука постепенно приняла схоластический характер и в итоге во многом утратила свои познавательные свойства. И, наконец, в период «перестройки», произошло огульное отрицание результатов тех, пусть и фрагментарных, научных исследований, которые были осуществлены советскими учеными-экономистами.

Тем более отраднo, что в последние десятилетия такими авторами, как Лемещенко П.С., Бусько В.В., Акулич В.А., Шмарловская Г.А., Адамович Т.И. и др. были предприняты шаги по анализу достижений белорусских экономистов на разных этапах отечественной истории: начиная со времен ВКЛ, и до сегодняшнего дня.

Научные традиции белорусской экономической мысли имеют давнюю историю. В ряде исследований было показано, что белорусская экономическая мысль со времен существования ВКЛ и до потери государственности (вхождение в Речь Посполитую в конце XVI в. и впоследствии включение большей части белорусских земель в состав Российской империи в к. XVIII века) и закрытия белорусских университетов (20-30-е гг. XIX века) была представлена различными школами и находилась в контексте развития европейской цивилизации. Так в истории нашей науки мы находим представителей аристотелевской традиции (просветители Ефросинья Полоцкая, Кирилл Туровский, Климент Смолятич), идей Реформации (Франциск Скорина, Василь Тяпинский, Симон Будный, Лаврентий Крышковский, Мацей Кавячинский, Ян Намысловский, средневековых утопических учений (Феодосий Косой, Павел из Визны, Петр из Ганендза, Михал Гитих, Мартин Чехович), утопического социализма (Павел Бжестовский, Язэп Яленский, Семен Зенович, физиократии (Явхим Хребтович, Игнат Масальский, Гераним Страйновский), учения классической школы политической экономии (Ян Ястрембский) [1].

В период отсутствия государственной самостоятельности и национальных университетов в XIX – нач. XX вв. наблюдался длительный застой в развитии белорусской экономической мысли. Многие экономисты-выходцы из Беларуси, работали в российских, польских, украинских, американских университетах внесли важный вклад в развитие различных направлений экономической науки: концепции исторической школы (М. Довнар-Запольский), марксизма (С. Мержинский, Е. Гальперин, П. Лепешинский, С. Гахович, С. Галюн, братья И. и Я. Гурвичи), маржинализма (признанные лидеры статистического направления в мировой экономической науке В. Дмитриев и Д. Журавский, лауреат Нобелевской премии по экономике 1971 г. С. Кузнец).

В советский период история нашей науки неотделима от истории российской науки. В 20-е гг. XX века, когда российская советская экономическая наука, переживала свой «золотой век», решая беспрецедентные научные задачи и удерживая первенство в мировой экономической науке по решению таких проблем, как экономический рост (В. Новожилов и Г. Фельдман, С. Струмилин) и экономические колебания (Н. Кондратьев), планирование и прогнозирование (А.

Богданов, Н. Кондратьев, В. Базаров), модель межотраслевого баланса (С. Струмилин, Л. Литошенко), аграрные проблемы (А. Чайнов), в Беларуси также велись плодотворные исследования. В частности, получила развитие производственно-экономическая школа. Белорусские экономисты Г. Горецкий, С. Жданович, А. Смолич и Я. Кисляков, которые учились и проводили свои исследования под руководством основателей организационно-производственного направления в России А. Челинцева, А. Рыбникова, Н. Кондратьева, внесли фундаментальный вклад в разработку теории крестьянского хозяйства и теории использования пространства и размещения производства.

В период НЭПа белорусская национальная группа экономистов объединилась вокруг концепции экономического развития «Беларусь-Дания». На примере экономически благополучной Дании, схожей с Беларусью по природным и демографическим параметрам, опровергался стереотип о том, что Беларусь не может стать развитой страной из-за отсутствия значительного количества полезных ископаемых, неблагоприятного климата для ведения сельского хозяйства, недостаточной плотности населения. Сторонники концепции «Беларусь-Дания» считали, что средством преодоления отсталости белорусского сельского хозяйства может стать заимствование у развитых стран прогрессивных методов и технологий хозяйствования [2].

В последующие десятилетия советского периода белорусская экономическая наука окончательно лишилась своей самобытности, шла в фарватере разработок российских авторов и не оформилась в какую-то самостоятельную научную школу. В белорусской экономической науке – политической экономии социализма – как и в российской, преобладали нормативные суждения, догматизм мышления, схоластичность аргументации, идеологическая функция вытеснила познавательную, практическую и прогностическую [4]. Вместе с тем, как верно заметил Й. Шумпетер, никакой исследователь не свободен от оценочных суждений, но, если это добросовестный ученый, то идеологический компонент «отфильтруется» и он получит ценные научные результаты [8].

Примером тому в истории белорусской экономической науки советского периода может служить «теория переходных форм производственных отношений», созданная профессором политической экономии С.Е. Янченко и его учениками [5]. В ряде опубликованных работ они исходили из марксистского тезиса, что любая развивающаяся экономическая система порождает, как стимулы динамического роста, так и социально-экономические противоречия, разрешение которых объективно продвигает общество в переходное состояние. Это состояние характеризуется наличием переходных форм производственных отношений («... сочетающих в себе элементы старого и нового, черты отмирающих и зарождающихся экономических связей»). Западное общество 70-х гг. прошлого столетия – это не что иное как система переходных производственных отношений [9].

Аналогично, и социалистическая система трактуется как переходное состояние общества, содержащее в себе переходные формы производственных

отношений (товар, деньги, кредит, коммерческий и хозяйственный расчет, государственный капитализм, кооперация). Это формы, которые не соответствуют социализму и отмирают в процессе его развития, но которые возможно и необходимо использовать в экономической политике. Теория переходных форм производственных отношений получила актуальное звучание в нынешних условиях. Была осознана «важность использования переходных форм производственных отношений в переходные эпохи, когда в реальной действительности действуют экономические законы смежных систем хозяйства» и необходимость учитывать это в экономической политике: «не противодействовать, а поддерживать нарождающийся экономический строй, с одной стороны, и использовать имеющиеся еще стимулы старого строя в росте производства, с другой...» [9].

Учениками С.Е. Янченко методологические и теоретические основы исследования переходных форм производственных отношений были применены к условиям перехода к «рыночной экономике» (отказ от грубого понимания процесса трансформации плановых экономик как перехода к домонополистическому капитализму и необходимость учета таких признаков переходного состояния современного общества как «1) переход от труда как субъективной сущности частной собственности к созиданию как субъективной сущности интеллектуальной собственности; 2) переход от системы отношений, завязанной на материальных вещах к системе, завязанной на информации, знании... и таланте; 3) переход от экономики, основанной... на монополии на знании и институте кредита к экономике, ликвидирующей существующую финансово-кредитную систему, опирающуюся на талант общества, на культурно-этническую и экологотехнологическую составляющие социально-экономического прогресса» [5].

С нач. 90-х гг. с обретением Беларусью государственной независимости и началом переходного периода в белорусской экономической мысли, как и в российской, произошла смена позиции в оценке различных типов хозяйственных порядков и были предприняты попытки практического преобразования центрально-управляемой экономики. Преодоление кризиса экономической мысли и кризиса самой экономики поставило перед экономической наукой три группы задач: парадигмальное обновление; выбор типа хозяйственного порядка и модели экономики, к которой мы хотим прийти; разработка конкретных форм хозяйственной деятельности, соответствующих выбранному типу хозяйственного порядка.

В решении этих задач на пути обновления нашей экономической науки уже пройдены определенные этапы. Первоначально предполагалось, что решить сложнейшие социальные и экономические проблемы, с которыми столкнулось советское общество и которые привели в конце XX века к необратимым деструктивным изменениям, можно через обновление социализма. Соответственно, речь шла не об отказе от политической экономии социализма, а о приспособлении ее положений к «новым» условиям. Когда стало очевидным, что советская экономическая мысль не способна дать ответы на поставленные временем вопросы, получила развитие тенденция некритического использования идей за-

падной экономической науки, причем, понимаемой довольно узко, исключительно как «экономикс». Вскоре обнаружилось, что школы «мэйнстрима» также не располагают методологическими и теоретическими возможностями познания новых реалий. Наконец, начался постепенный пересмотр прежних традиционных взглядов на развитие экономических процессов, а также представлений о предмете, категориях и содержании экономической науки. Парадигмальное обновление нашей науки происходит медленно и стихийно, посредством «проб и ошибок». Сама жизнь направила нашу науку в русло политико-экономических исследований, «чистая экономическая наука» не нашла применения. В ряде теоретико-методологических публикаций обосновывается необходимость использования познавательного потенциала именно теории политической экономии в формировании парадигмы национальной экономической науки и разработки экономической политики [6]. В результате последние два десятилетия в основных исследовательских центрах белорусской экономической науки развиваются следующие направления исследований:

– разработка национальной модели экономического развития (Лемешевский И.М., Никитенко П.Г., Тур А.Н., Шимов В.Н.), вопросов интеграции Республики Беларусь в мировую экономику в условиях глобализации (Новикова И.В., Ковалев М.М., Давыденко Е.Л., Бондарь А.В., Медведев В.Ф., Данильченко А.В.), проблем конкурентоспособности белорусской экономики;

– проблемы преодоления кризисного состояния национальной экономики, роли государства в ходе рыночных преобразований. Поскольку в отечественной науке всегда превалировала идея необходимости «сильного государства», то большое внимание уделяется изучению роли государства в ходе рыночных преобразований, определению направлений, механизмов и последствий государственного регулирования экономики (Шимова О.С. – экологическая политика; Богдан Н.И. – инновационная политика; Шмарловская Г.А. – налоговая политика; Ковалев М.М., Тарасов В.И., Тихонов О.А., Усоский В.Н., – денежно-кредитная и финансовая политика; Санько Г.Г. – антимонопольное регулирование; Ванкевич Е.В. – политика занятости; Морова А.П., Давыденко Л.Н., Солодовников С.Ю., Лемешевский И.М. – социальная политика; Давыденко Е.Л. – регулирование внешнеэкономической деятельности, Ильина З.М. – аграрная политика, Лемещенко П.С. – институциональное планирование и регулирование, Байнев В.Ф. – нравственная экономика и политика, Пелих С.А. – промышленная политика);

– институциональные проблемы национальной экономики (Дорина Е.Б., Лемещенко П.С., Лученок А.И.);

– проблемы развития аграрной экономики (Воробьев В.А., Капштык А.И.), оптимизации АПК и государственного регулирования аграрного сектора отечественной экономики (Клюня В.Л., Ленькова Р.К.);

– инновационное развитие экономики Республики Беларусь (Байнев В.Ф., Богдан Н.И., Марков А.В., Нехорошева Л.Н.), отечественных предприятий (Кудашев В.И., Ясников Г.Е.) и национальной системы экономического образования (Байнев В.Ф., Бычкова Г.М., Лемещенко П.С., Суша Н.В.);

– комплексное прогнозирование социально-экономического развития и научно-технического прогресса (Медведев В.Ф., Никитенко П.Г., Марков А.В., Шимов В.Н.), проблемы экономической безопасности (Пузиков В. В., Ермашкевич В.Н., Сенько А.Н.), региональной экономики (Фатеев В.С.), экономико-математическое моделирование и прогнозирование (Кравцов М.К., Комков В.Н., Никитенко П.Г.); гендерное измерение экономики (Юк З.М.)

– прикладные исследования: электронная торговля и проблемы сетевой экономики (Паньшин Б.Н.), математическая экономия – системы поддержки принятия экономических решений, оптимизационные модели (Ковалев М.М., Комков В.Н.), экономические основы ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы (Лыч Г.М., Патеева З.Г.);

– эмпирические исследования различных сфер национальной экономики экономики (Крук Д., Пелипась И., Точицкая И., Чубрик А. и др.);

– христианская нормативная экономическая теория (Голубев С.К., Лукин С.В.).

Таким образом, национальная экономическая мысль имеет давнюю историю, ряд ярких представителей и определенный круг достижений, в ходе своего развития пережила кризисные периоды. В настоящее время в отечественной экономической науке происходит накопление научных ресурсов для перехода на новое исследовательское качество, без которого невозможно решить имеющиеся в науке теоретические и практические проблемы и претендовать на окончательное самоопределение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акуліч У. Беларуская школа фізіякратыі: спробарэканструкцыі // Управление в социальных и экономических системах: М-лы XV международной научно-практической конференции (6 июня 2006 г., г. Минск). – Мн.: Изд-во МИУ, 2006. – 304 с. – С. 98-101;

2. Акуліч У.А. Палітычная эканомія паводле ўкладу Гераніма Страйноўскага // Весці НАН Беларусі. Серыя гуманітарных навук. 2007. №4. – С. 34-42;

3. Акуліч У.А. Развіццё класічнай школы палітэканоміі ў Беларусі // Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность. Сб. мат. Межд. науч.-практ. конференции 25-26 октября 2007 г. Институт экономики НАН Беларуси. Мн.: Право и экономика, 2007. – С. 109-110 и др.

4. Бусько В. Н. Экономическая мысль Белоруссии середины XIX – начала XX в. : очерки / В.Н. Бусько ; под ред. М.В. Научителя. – Минск : Наука и техника, 1990. – 144 с.

5. Лаврухина И.А. Исторические особенности отечественной экономической мысли // Материалы ежегодных политико-экономических чтений «Национальная экономика Беларуси в контексте глобальных политико-экономических тенденций». – Мн., 25 мая, 2002. – С.32-39.

6. Лаврухина И.А. К вопросу о статусе политической экономии социализма / И. А. Лаврухина // Вестник БГУ. – 2006. – № 3. – С. 14–21.

7. Лаврухина И.А. Экономические исследования на кафедре политэкономии БГУ / И. А.Лаврухина // Вклад ученых БГУ в развитие экономического образования и экономической мысли Беларуси. – Минск, 2002. – С. 110–135.

8. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции и новыетенденции / П. С. Лемещенко. – Минск: БГУ, 2011. – 354 с.

9. Лемещенко П.С. Экономическое образование в XXI в. : требуется смена научно-образовательной парадигмы / П. С. Лемещенко // Вестник БГУ. Серия 3. – 2006. – № 3. – С. 99–105.

10. Шумпетер, Й.А. История экономического анализа: в 3 т. / Й.А. Шумпетер ; пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. – СПб. : Экон. шк., 2004. – Т. 1. – LVI, 496 с.

11. Янченко С. Е. Налог с оборота : теоретический очерк / С. Е. Янченко. – Минск : Изд-во БГУ, 1983. – 148 с.

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНТЕГРАЦИОННЫЙ КОМПОНЕНТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

С.С. Мишук

*канд. филос. наук., доц., Высший государственный колледж связи,
г. Минск, Беларусь*

Начавшийся во второй половине XIX века процесс формирования мирового рынка в 80-е годы XX века вступил в качественно новый этап. Это связано с возникновением и дальнейшим формированием информационного общества, центральным компонентом которого на современном этапе выступают информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Поэтому исследование различных аспектов их функционирования является чрезвычайно актуальным. Однако, несмотря на множество публикаций по данной проблематике, они носят, в основном, чисто описательный характер. Изучение сферы информационно-коммуникационных технологий как специфического компонента мировой экономической системы, как правило, не рассматривается. Вместе с тем, по нашему мнению, совершенно необходимо исследовать общие и специфические черты данного компонента мировой экономики, определить его воздействие на остальные ее компоненты, на мировую экономическую систему в целом.

Активное внедрение информационно-коммуникационных технологий во все сферы общественной жизни значительно трансформировало уже существующие интеграционные и интернационализационные процессы и вызвало к жизни новые. Это проявилось, во-первых, в резком увеличении скорости их распространения. Во-вторых, интернационализация охватила такие сферы экономики и общественной жизни в целом, которые традиционно оставались сравнительно устойчивыми и неизменными (национальные стандарты производства, традиции и технологии управления, семейно-бытовой уклад, стиль и образ жизни, особенности национальных морально-нравственных ценностей и др.).

Сектор информационно-коммуникационных технологий пронизывает все без исключения элементы мировой экономической системы. Такая всесторонность предполагает, что данные технологии не имеют некоего специфического потребителя, запросы которого могут по необходимости отличаться от общих

тенденций развития мировой экономики в целом. Иными словами, данный компонент мировой экономики вследствие своих существенных характеристик должен развиваться, в основном, в той же мере, в какой развивается экономическая система в целом.

Однако данная тенденция реализуется неоднозначно. Данные технологии, включенные в производственные и иные экономические процессы, позволяют оптимизировать и сократить некоторые компоненты последних, фактически вытесняя и замещая их. Безусловно, данные технологии являются компонентом вспомогательным, однако такая тенденция явно прослеживается при анализе стоимостных показателей развития мировой экономической системы в целом и сектора информационно-коммуникационных технологий. За последние несколько лет сектор информационно-коммуникационных технологий (по усредненным минимальным оценкам) ежегодно рос заметно быстрее, чем мировая экономика в целом. В 2011 г. данный компонент мировой экономики занимал примерно 5%, в 2012 г. – 5,05%, в 2013 г. – 5,14%, в 2014 г. (по прогнозам) достигнет 5,2% мировой экономики.

Необходимо подчеркнуть, что точно оценить действительный объем сектора информационно-коммуникационных технологий в силу специфичности протекающих в нем финансовых процессов, о чем будет сказано позднее, достаточно сложно. Поэтому в данном случае за основу взяты именно минимальные оценки. «Средние» же оценки примерно в 1,5 раза выше.

Таким образом, можно сделать вывод, что сектор информационно-коммуникационных технологий стал весьма заметным компонентом в мировой экономической системе. (Например, его объем в стоимостном выражении более, чем в три раза превышает объем производства черных металлов. При этом реальное значение данных секторов в мировой экономике, по нашему мнению, совершенно несопоставимо.)

Столь быстрое развитие сектора информационно-коммуникационных технологий связано, по нашему мнению, с тем, что он по своей структуре представляет сферу практически «чистого» труда, где преобладающую роль играет работа задействованных сотрудников, а роль технического оснащения (в стоимостном выражении) несопоставимо мала по сравнению с первым компонентом. Если в 80-е годы XX века стоимость оснащения одного рабочего места и размер среднемесячной зарплаты в данной отрасли были примерно равны, то в настоящее время вложения на техническое оснащение одного рабочего места в несколько раз меньше, чем среднемесячная зарплата одного сотрудника. Если учесть, что задействованное оборудование может использоваться практически круглосуточно, то оказывается, что его стоимость на порядок ниже, чем выплачиваемая ежемесячно заработная плата. Однако последняя выплачивается по итогам работы и, в основном, после реализации полученного продукта. Следовательно, для создания нового предприятия в данном компоненте экономической системы требуются средства, в десятки раз меньшие, чем в других компонентах. Соответственно, и доходность вложенных средств во много раз выше.

Кроме того, и сама структура информационно-коммуникационного компонента мировой экономической системы все более трансформируется в сторону предоставления услуг, а не производства технических средств для их обеспечения. В 80-е годы XX века стоимость программного обеспечения (лицензионного варианта) составляла примерно 10% стоимости технических средств, в которых оно использовалось. И при этом она считалась весьма высокой. В настоящее время стоимость программного обеспечения практически сравнялась со стоимостью соответствующих технических средств. И это воспринимается уже как норма. В итоге (с учетом «пиратского» использования программного обеспечения) объем производства технических устройств практически сравнялся в стоимостном выражении (а реально меньше) как с объемом производства программного продукта, так и с объемом услуг по поддержке и обслуживанию существующих информационно-коммуникационных систем. Иными словами, производство технических устройств занимает менее одной трети всего компонента информационно-коммуникационных технологий.

Таким образом, сектор информационно-коммуникационных технологий, включенный во все компоненты мировой экономической системы, интегрирует ее как единый механизм, развивающийся по общим, практически независимым от региона законам. Кроме того, он по своим сущностным характеристикам является достаточно однородным и интернациональным в этом смысле.

Формирование такого всемирного «организма» было бы невозможным без появления необходимого количества людей, вовлеченных в данный процесс. Поскольку именно люди являются самым «ценным» компонентом информационно-коммуникационного комплекса, довольно быстро в процесс подготовки необходимых кадров были вовлечены не только развитые, но и развивающиеся страны. И здесь процесс интернационализации и интеграции мировой экономической системы проявился особенно ярко.

Новая сфера первоначально поставила довольно жесткие требования к образовательному уровню человека. Он должен был быть не ниже определенного, довольно высокого в ряде областей знания, иначе человек в принципе не мог быть задействован в сфере информационно-коммуникационных технологий.

Был выработан единый для всей среды «язык работы». Который стал доступен независимо от места проживания человека.

Сами информационно-коммуникационные технологии позволили сотруднику работать независимо от места проживания. Сформировался действительно интегрированный и интернациональный рынок рабочей силы, не связанный границами государств, языковыми барьерами, часовыми поясами. Человек мог работать одновременно в нескольких компаниях, и это зависело только от его профессиональных и личностных качеств.

Помимо этого, произошло определенное выравнивание размеров заработной платы в сфере информационно-коммуникационных технологий в мире в целом. Это произошло как вследствие мобильности рабочей силы, так и в результате постоянной потребности в наиболее квалифицированных сотрудниках со стороны компаний.

В результате действия данных процессов сформировался довольно значительный социальный слой, обладающий достаточно высоким уровнем доходов, сходным характером труда, стилем социального поведения, специфическим языком общения, образом жизни. И черты образа жизни данного социального слоя начинают заметно распространяться и среди иных социальных групп, не занятых в сфере производства информационно-коммуникационных технологий, но выступающих как их потребители.

Таким образом, информационно-коммуникационные технологии являются весьма важным фактором интеграции мировой экономической системы. Можно четко выделить три основных направления реализации данной функции.

Во-первых, проникая во все сферы мировой экономической системы, они синхронизируют их, непосредственно формируют основные формы, нормы, средства, способы и процедуры получения, обработки, хранения, передачи (обмена) и использования информации.

Во-вторых, информационно-коммуникационные технологии, будучи интернациональными по способам построения и функционирования, задают определенные интеграционные нормативы, которые проникают во все компоненты мировой экономической системы. Возникает и развивается особая виртуальная среда, функционирующая во всех элементах мировой экономики, но обладающая при этом уже и собственными законами функционирования и развития.

В-третьих, происходит формирование новых социальных групп и слоев, связанных с деятельностью в сфере информационно-коммуникационных технологий. Помимо этого, происходят соответствующие трансформации в образе жизни и иных социальных групп, выступающих потребителями информационно-коммуникационных технологий.

Учитывая всестороннее воздействие информационно-коммуникационных технологий на мировую экономическую систему, можно сделать вывод о том, что данный ее компонент выступает системообразующим фактором особого рода, «парадигмальным» по своей сути.

РАЦИОНАЛИЗМ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

В.С. Рейкин

*канд. экон. наук, доц., Восточноевропейский национальный университет
им. Леси Украинки, г. Луцк, Украина*

Возникновение экономической теории правонарушений (неоинституциональное направление мейнстрима) связано с публикацией в 1968 основополагающей статьи нобелевским лауреатом Г. Беккером «Преступление и наказание: экономический подход» [8]. Хотя в ретроспективе отдельные идеи применения экономического подхода к правовым проблемам нарушения законодательства были высказаны еще в работах европейских мыслителей 18 века Ч. Беккариа, И. Бентамом, Б. Мандевиль [1; 4; 5], однако указанная теория полноценно сформир-

ровалась относительно недавно – в 70-х гг. XX ст. Этим самым было начато новое направление научных исследований теневых явлений и процессов.

Исследования Г. Беккера представляет собой обобщенный экономический анализ экстернальных эффектов относительно осуществленных правонарушений и преступлений теневой сферы. основополагающей идеей исследований Г. Беккера является доминирование экономических соображений при принятии жизненно важных решений индивидами, иногда даже неосознанно. Комплексные возможности применения экономического подхода Г. Беккер демонстрирует также в других аспектах человеческой деятельности, анализируя условия заключения брака, политическую активность, социальные взаимодействия [2]. Этим он доказывает универсальную способность экономического подхода, интегрирующего разносторонние формы человеческого поведения.

Методологическое ядро исследований Г. Беккера образуют три компонента: «связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений <...> образуют сердцевину экономического подхода в моем понимании» [3, с. 27].

Экономический подход Г. Беккера в явной форме и в более широком диапазоне чем другие опирается на базовый принцип его методологии – рациональность правонарушителей, которые осуществляют свой выбор, сопоставляя затраты и выгоды каждой из доступных альтернатив, и принимающие решение в отношении институциональной среды экономической деятельности. В свое время И. Бентам доказывал, что выгода от преступления – это тот мотив, который побуждает человека к правонарушению, а ценность наказания – сила, которая применяется для сдерживания; если первый из этих факторов преобладает, то преступление будет совершено (правило первое) [4, с. 231-232]. Хотя идея рационального выбора экономическими агентами незаконного поведения была высказана задолго до представлений современных экономистов, до Беккера экономическое поведение правонарушителей считалась в значительной степени иррациональным и таким, что не подлежит научному анализу.

Фактически Г. Беккер отметил, что сознательный выбор в пользу теневой деятельности ничем принципиально не отличается от избрания любой профессии, в т.ч. уголовной [3, с. 34]. Традиционный экономический анализ выбора определяется общими причинами выгоды от деятельности в легальной или нелегальной сфере и предусматривает, что индивид осуществляет соответствующие действия, когда ожидаемая польза от правонарушений превышает альтернативную полезность использования собственного времени, средств и умений. То есть, «некоторые люди становятся преступниками не потому, что их базовая мотивация отлична от мотивации других людей, а потому, что у них иная оценка издержек и выгод» [2, с. 293]. При этом считается, что в основе поведения правонарушителей лежит стремление максимизировать эффективность использования человеческого капитала при ограниченных ресурсах – та же мотивация, что и в обычных индивидов.

Экономические агенты зачастую субъективно оценивают одинаковый размер убытков или доходов от отдельных видов правонарушений и по разному

относятся к приоритетным ценностям того или иного общества. Однако, по мнению Г. Беккера, «человеческое поведение не следует разбивать на какие-то отдельные отсеки, в одном из которых оно носит максимизирующий характер, в другом – нет, в одном мотивируется стабильными предпочтениями, в другом – неустойчивыми, в одном приводит к накоплению оптимального объема информации, в другом не приводит» [3, с. 38]. Ученый гипотетически допускает существование определенного консенсуса по этой проблеме, оставляя моральные аспекты за пределами своей теории и основываясь на допустимости экономических расчетов в работах философа И. Бентама и основоположника классического направления криминологии Ч. Беккариа [1; 4].

Г. Беккер осуществил относительно простой анализ возможных доходов от преступления по сравнению с вероятными потерями от наказания. При этом в качестве универсальных критериев оценки выгоды используются стоимостные показатели и одновременно постулируется отказ от сложноизмеряемых морально-этических оценок и идеологической предвзятости несоблюдения общественных норм и правил.

Теоретическая модель представлена им в виде формулы [2, с. 294]:

$$EU = p * U(Y - f) + (1 - p) * U(Y), \quad (1)$$

где EU (expected utility) – ожидаемая полезность от совершения преступления; p – вероятность обнаружения и наказания преступника; U – функция полезности для субъекта криминальной экономики; Y – доход субъекта вследствие совершения преступления; f – денежный эквивалент наказания.

В общем согласны с Г. Беккером, что поведение правонарушителя, как и любого человека, преимущественно базируется на рациональной компоненте. Одновременно с этим он признает существование трансакционных издержек (как в денежной, так и в психологической форме), неполноту и несовершенство информации [3, с. 28], что не требует соблюдения условий абсолютной рациональности. Тем самым Беккер фактически опирается на «ограниченный рационализм» в понимании О. Уильямсона [6, с. 40] отличный от иррациональности Д. Канемана. Иррациональность Г. Беккер объясняет классически – как недостаток понимания человеческого поведения на основе экономического подхода.

В случае, когда доходность отрицательная, правонарушения все равно может осуществляться рациональными индивидами. Этот парадокс объясняется теорией пессимизма и оптимизма Дж. Хэя [7, с. 324], а также теорией перспективы Канемана-Тверски [10]: экономические агенты, которые подвержены риску, как правило завышают вероятность реализации благоприятных результатов (потенциальных доходов) за счет занижения вероятности наказания, одновременно недооценивая возможные неудовлетворительные сценарии развития ситуаций. Такое положение следует трактовать как демонстрацию ограниченной рациональности теневого поведения субъектов, а не иррациональность. Поэтому отрицательный результат не доказывает отсутствие рационального принципа в действиях правонарушителей.

Важно акцентировать внимание на том, что интерпретация ограничений, которые накладываются на рациональность и иррациональность (как отдельная форма) являются отличными по сути, поэтому их отождествление неверно.

Экономическая модель Г. Беккера не предусматривает наличия совершенных знаний, исключительно достоверных расчетов и других нереальных допущений, но прогнозируемые результаты будут наблюдаться в том случае, если потенциальные правонарушители имеют подобные рассуждения и соответствующее теории поведение.

В ответ на критические замечания представителей других наук о рациональности субъектов и меркантильности всей теории правонарушений, Г. Беккер в своей нобелевской лекции отмечал: «... экономический подход, который я имею в виду, не предусматривает то, что индивиды мотивированы исключительно корыстными интересами или соображениями материальной выгоды. Речь идет об аналитическом методе, а не о тех или иных конкретных мотивах» [9, с. 385]. Однако автор считает, что трактовка преступника, как специфического варианта рационального человека, не вызывает возражений только в контексте рассмотрения корыстных правонарушений.

В целом экономический анализ правонарушений имеет определенные общие и объективные недостатки методологического характера:

1) в концепции индивидуального рационализма не учитываются возможные эффекты кооперации и сотрудничества между экономическими агентами;

2) доминирование монетарного критерия нечетко выраженное для сферы уголовной преступности (в отличие от скрытого сектора тенезации), что объясняется в отдельных случаях квазирациональную мотивацией субъектов на основании теории перспективы Канемана-Тверски и исследованиями поведенческой экономики других ученых;

3) принята в экономической теории правонарушений модель несколько упрощена и игнорирует двусторонний характер влияния факторов неэкономического происхождения. Культурные обычаи и традиции, механизмы социального взаимодействия, по мнению Г. Беккера, следует учитывать для относительно стабильной, а не динамической среды, хотя одновременно он и признает этот недостаток [3, с. 37].

Максимизация (ожидаемой полезности или доходности) не является единственным и универсальным критерием рациональности, но остается наиболее распространенной в практическом применении. Даже при ограниченной рациональности экономических агентов происходит процесс выбора наилучшей среди доступных альтернатив. Методологический критерий монетарной рациональности наиболее гибкий и универсальный, поскольку охватывает больше мотивов (компенсация, безопасность, реабилитация) по сравнению со специальными критериями.

На основе дифференцированного подхода к теневой экономике, следует отметить, что в прикладном аспекте монетарная рациональность имеет ряд преимуществ для скрытого (полулегального) сектора по сравнению с подпольным

(уголовным), поскольку при применении не возникают существенные методические трудности оценки нанесенного ущерба. Экономический подход требует мультидисциплинарной оценки для сферы уголовной преступности, но вполне самостоятелен и уместен при его применении к анализу корыстных правонарушений в скрытом секторе теневой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях / Ч. Беккариа; [сост. и предисл. В.С. Овчинского]. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 184 с.
2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер; [пер. с англ., сост., науч. ред., Р.И. Капелюшников]. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение / Г.С. Беккер // THESIS. – 1993. – Вып. 1. – С. 24-40.
4. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства / И. Бентам. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998. – 415 с.
5. Мандевиль Б. Басня о пчелах / Б. Мандевиль; [пер. с англ. Е.С.Лагутина]. – М.: Мысль, 1974. – 376 с. – (Серия «Философское наследие»).
6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация / О.И. Уильямсон; [науч. ред. В.С. Катыкало]. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
7. Хей Д.Д. Неопределенность в экономической теории / Д.Д. Хей / Панорама экономической мысли конца XX ст.; [пер. с англ. под ред. В.С. Автономова, С.А. Афонцева]. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – Т.1. – С. 304-327.
8. Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach / G.S. Becker // Journal of Political Economy. – 1968. – Vol. 76. – № 2. – P. 169-217.
9. Becker G.S. The Economic Way of Looking at Life (Nobel Lecture) / G.S. Becker // Journal of Political Economy. – 1993. – Vol. 101. – № 3. – P. 385-409.
10. Kahneman D. Prospect theory: an analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica, 1979. – Vol. 47. – № 2. – P. 263-291.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДИФИКАЦИИ ПОВЕДЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

И.В. Стефанович

канд. экон. наук, доц., Международный университет «МИТСО», г. Минск, Беларусь

Одной из главных предпосылок успешного реформирования белорусской экономики и условием его дальнейшего поступательного движения является изменение поведения основных субъектов рыночного процесса: государства, предприятий, финансовых институтов, домашних хозяйств в направлении принятия условий игры рыночной экономической системы. В отношении домашних хозяйств это предполагает изменение их поведения, ценностей и норм, которыми они руководствуются в своей экономической деятельности в современных усло-

виях. Благосостояние семьи – это главная задача любой успешно работающей, конкурентоспособной системы. Сектор домашнего хозяйства оказывает огромное влияние на национальную экономику: достаточно сказать, что на этот сектор экономики приходится около половины созданного ВВП, существенная доля сбережений, а также домашние хозяйства являются основными поставщиками рабочей силы. В свою очередь особенности развития экономики значительно изменяют и структуру семьи, и характер принимаемых в ней решений.

Следует напомнить, что в классической и неоклассической теориях домашние хозяйства выступают традиционно в роли производителей и потребителей благ и услуг, т.е. представляют собой группу получателей дохода и расходующую группу. Кроме того, домашние хозяйства являются субъектами предложения сбережений на рынке капитала и предложения труда на рынке труда. И наконец, говоря о трансформационном периоде, они являются непосредственными участниками неформальной, теневой экономики. Соответственно в этих измерениях можно рассматривать особенности поведения домашних хозяйств и оказание влияния на его изменение.

В рамках трансформационного периода происходит формирование новых и модификация уже имеющихся институтов и видов рынков, оказывающих определенное воздействие на поведение домашних хозяйств. В процессе преобразования командной экономики в рыночную значительно возросли не только экономические, но и социальные издержки функционирования домашнего хозяйства семьи. Они, в свою очередь, связаны с такими проявлениями институциональных преобразований, как:

- изменение структуры доходов и расходов домохозяйств под влиянием изменения характера и структуры экономики, соответственно структуры и форм занятости, не всегда оправданные с точки зрения производительности и эффективности;

- пессимистические ожидания домашних хозяйств в условиях нестабильно развивающейся экономики, препятствующие трансформации сбережений в инвестиции;

- теневой характер определенного сегмента экономики, обуславливающий развитие неформальной занятости, способствующей снижению социальных гарантий как на микроуровне, так и со стороны государства;

- в ряде случаев сложившаяся монополистическая структура рынка труда, снижающая уровень полноценной конкуренции и равновесный уровень заработной платы;

- расшатывание института семьи как такового и связанные с этим психологические и демографические проблемы.

Таким образом, внутренние и внешние противоречия, присущие домохозяйствам переходного типа, являются существенным источником нестабильности самой переходной экономики. Это обуславливает необходимость совершенствования механизма рыночной институционализации домохозяйств через призму различных факторных рынков: рынка труда (человеческого ка-

питала), финансового рынка и других рынков капитала, рынка земли, что позволяет скорректировать направленность структурных изменений экономики и общества в целом.

Существующие в обществе общенациональные приоритеты, нормы, правила, менталитет, стереотипы поведения оказывают значительное влияние на возможность и эффективность тех или иных преобразований. Что касается целевой установки социальной модели рыночной экономики Беларуси на 2011 – 2015 гг., то ее суть сводится к обеспечению роста уровня благосостояния населения на основе инновационного развития и повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики[3]. В этой связи ставка делается на максимальную реализацию человеческого потенциала. Отсюда существование прямой связи между более полной его реализацией, благосостоянием домашних хозяйств и богатством страны. Проекция этих установок на характер институциональных изменений на упомянутых выше факторных рынках означает более полную реализацию потенциала трудовых, материальных и финансовых ресурсов домашних хозяйств. Так, в частности, речь идет о диверсификации доходов домашних хозяйств. В Беларуси заработная плата выступает, как и в западных странах, основным источником доходов этой группы макроэкономических субъектов. В структуре денежных доходов населения в 2013 году доля оплаты труда составила 64,2%, трансферты 20,5%, доходы от предпринимательской деятельности 10,6%, доходы от собственности 3,7% и прочие доходы 1% [4]. Анализируя структуру доходов отечественных домохозяйств, следует отметить необходимость активизации доходов от предпринимательской деятельности, аренды движимого и недвижимого имущества, совершения финансовых операций. В то же время в связи со стабилизацией экономики и преодолением глубокого социально-экономического кризиса в последние десятилетия просматривается тенденция к сокращению у них доли доходов, связанных с ведением натурального подсобного хозяйства по обеспечению продуктами питания, непродовольственными товарами и услугами, а также товарообменными операциями межрегионального и межстранового бизнеса. Это стало возможным не только благодаря стабилизации развития экономики в последние годы, но и активному развитию рынка труда за счет стимулирования развития высокотехнологичных наукоемких производств, а также сферы услуг. Параллельно осуществляемая социальная государственная поддержка по регулированию уровня доходов наряду с политикой по сдерживанию и стабилизации инфляции, активизации инвестиций создают фундамент для более активной трансформации личных сбережений домашних хозяйств в источник, прежде всего, внутренних инвестиций. Со своей стороны финансово-кредитные и, прежде всего, банковские учреждения, постоянно расширяют перечень и формы оказания услуг, стимулирующих сбережения домохозяйств.

Комплексная реализация социальной политики Республики Беларусь по увеличению занятости и доходов, социальной защите, стимулирующей демографической и жилищной политике создают благоприятные условия для адекватной

реакции домашних хозяйств как первичного субъекта, создающего и формирующего человеческий капитал.

Таким образом, реализация государственной политики по формированию институциональной среды, стимулирующей экономический рост на основе обеспечения всесторонней реализации человеческого потенциала является ключевой задачей развития белорусской экономики на ближайшую перспективу. К основополагающим принципам такой политики можно отнести:

- повышение инвестиций в образование и здоровье, а также обеспечение их эффективности;
- стимулирование сбережений и реализация собственного инвестиционного потенциала;
- повышение адаптируемости к изменениям социально-экономической ситуации через быструю смену мотивации в сфере занятости, повышение профессиональной квалификации и социальной мобильности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нугуманова, Л.Ф. Домохозяйство как субъект институциональных рыночных преобразований в трансформационной экономике / Л.Ф. Нугуманова // В кн.: Российская промышленность: состояние и перспективы развития: Сборник научно-аналитических статей. Выпуск 2. - Казань: Изд-во «Отечество», 2010.

2. Олейник А. Домашние хозяйства в переходной экономике: типы и особенности поведения на рынке // Вопросы экономики. - 1998. - №12.

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015гг.: Указ Президента РБ от 11.04.2011г., № 136 // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitia - Дата доступа: 29.09.2014.

4. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. // Аналитическое обозрение. Январь, 2014. Национальный банк РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/EcTendencies/rep_2014_01_ot.pdf. – Дата доступа: 02. 10.2014.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Л.Д. Тюличева

*канд. экон. наук, доц., Институт проблем региональной экономики
Федерального агентства научных организаций, г. Санкт-Петербург, Россия*

Одно из неперемennых условий высоких темпов экономического роста – эффективная система профессионального образования. Ведущийся в настоящее время в России активный поиск новых форм развития профессионального образования объясняется тем, что существующая структура и качество профессионального образования вошли в резкое противоречие с задачами инновационного экономического развития как отдельных регионов, так и страны в целом.

Важнейшим базовым институциональным изменением был перенос организации довузовского профессионального образования на субфедеральный уровень. Регионы были поставлены перед проблемой создания региональных систем профессионального образования.

Целевая модель региональной системы профессионального образования обладает следующими характеристиками:

- является региональной территориально-отраслевой системой;
- представляет собой сеть многоуровневых учреждений профессионального образования различного уровня и ведомственной принадлежности, активно взаимодействующих между собой;
- оптимальна с точки зрения соответствия запросам регионального рынка труда; демографической ситуации, мотивации молодежи и др;
- открыта для влияния общественности на содержание и формы профессионального образования;
- базируется на привлечении ресурсов работодателей.

Две последние характеристики напрямую указывают на существенные изменения институциональной среды профессионального образования.

Особенно значимым для становления региональных систем профессионального образования является развитие института государственно-общественного управления и института государственно-частного партнерства.

Мы рассматриваем их как два взаимодополняющих института, обеспечивающих реализацию разных сторон взаимодействия бизнеса и профессионального образования.

Институт государственно-общественного управления имеет, если можно так выразиться, выраженную административную природу. Институт государственно-частного партнерства имеет природу скорее предпринимательскую.

А. Институт государственно-общественного управления

К настоящему времени в России успели сложиться три модели государственно-общественного управления региональными системами профессионального образования:

- а) модель, ориентированная на уровень отдельного образовательного учреждения,
- б) регионально–ориентированная модель,
- в) комплексно-ориентированная модель.

Наибольшее распространение получила самая простая модель государственно-общественного управления профессиональным образованием, ориентированная на уровень образовательного учреждения.

Анализ региональных программ модернизации профессионального образования показал, что далеко не все регионы ввели индикатор «доля учреждений профессионального образования, имеющих органы самоуправления» в качестве целевого показателя. Но в программах, где такой показатель введен, его цифровое значение отражает стремление добиться сплошного охвата учебных заведений органами самоуправления.

Между тем создание советов само по себе не означает, что институт государственно-общественного управления функционирует. На деле и при формальном наличии органов ГОУ зачастую продолжает функционировать прежний институт государственного управления образовательными учреждениями. На практике многие органы самоуправления слабо участвуют в разработке учебных программ, оценке качества образовательных программ и подготовки выпускников. Причины этого кроются как в позиции руководителей учебных заведений, недооценивающих потенциал общественного участия, так и в равнодушии самой общественности.

Регионально-ориентированные модели государственно-общественного управления непосредственно нацелены на формирование региональных систем профессионального образования, поэтому предполагают создание координирующих органов при первых лицах субъектов РФ.

Это либо единый межведомственный (координационный) совет, либо совокупность отраслевых советов (комиссий), либо то и другое вместе.

Можно выделить два типа советов, осуществляющих государственно-общественное управление профессиональным образованием на региональном уровне.

Первый тип – общественные советы по развитию всех форм образования в регионе. Формально в них соблюдается представительство различных типов образовательных учреждений, в том числе представлена система СПО. Но на практике в таких региональных советах интересы смещены в сторону общего образования.

Второй тип общественных советов регионального уровня – это, как правило, координационные советы, напрямую ориентированные на участие общественности в решении проблем подготовки квалифицированных рабочих кадров и специалистов и предусматривающие непременно участие работодателей. Государственная власть в общественных советах второго типа обычно представлена не только департаментом образования, но и департаментом труда и занятости населения, который участвует в определении потребности в специалистах и рабочих. Общественность представлена в первую очередь объединениями работодателей. Численность отраслевых советов в тех регионах, где они существуют, довольно значительно различается – от нескольких советов до полутора десятков.

Региональные государственно-общественные советы занимаются определением прогнозируемой кадровой потребности отраслей региона в рабочих кадрах и квалифицированных специалистах, разработкой рекомендаций по вопросам учебно-методической деятельности и организации учебного процесса, усовершенствования учебно-материальной базы в государственной системе подготовке кадров и в учебных структурах предприятий, предложений по разработке региональных нормативно-правовых документов, направленных на совершенствование профессионального обучения.

Наиболее совершенной считается комплексно-ориентированная региональная модель государственно-общественного управления профессиональным образованием. В субъекте Федерации создаётся система советов - координи-

рующих и консультативных органов, осуществляющих взаимодействие учреждений профессионального образования региона, органов государственной власти субъекта РФ, органов местного самоуправления, научных организаций, общественных организаций (в том числе объединений работодателей) по вопросу кадрового обеспечения региональной экономики.

Хотя в перспективе, как предполагается, комплексно-ориентированная региональная модель государственно-общественного управления профессиональным образованием будет выстроена в большинстве регионов, пока это модель развернуто реализуется только в Вологодской области.

Б. Институт государственно-частного партнерства

Модернизация профессионального образования предполагает активизацию участия бизнеса в формировании человеческого капитала региона, в том числе в развитии региональных систем профессионального образования. Формирующееся в настоящее время государственно-частное партнерство в профессиональном образовании – это система долгосрочных отношений между государством и субъектами частного сектора экономики по реализации проектов по поводу объединения ресурсов и распределения доходов или неимущественных выгод, расходов и рисков в ходе реализации проектов в сфере профессионального образования.

Во взаимодействии с системой профессионального образования представители бизнеса выступают в первую очередь в роли работодателей, желающих получить рабочую силу с вполне определенными компетенциями и поэтому согласных участвовать в процессах формирования человеческого капитала.

Возможна также заинтересованность предпринимателей как инвесторов, готовых на определенных условиях вкладывать средства в развитие сферы профессионального образования в надежде на прибыль благодаря конкурентоспособности организации, в которую они вкладывают средства, на рынке образовательных услуг.

В деятельности органов управления профобразованием возрастает значение развития механизма договорных отношений с работодателями. При этом взаимодействие органов власти с крупным бизнесом развивается по одной модели, а с мелким и средним – по другой.

Для взаимодействия с крупным бизнесом более характерны договорные отношения, которые обычно выстраиваются органами исполнительной власти индивидуально с каждым работодателем. Но и здесь возникают новые формы организации этой работы. Например, в 2012 г. в Чувашской республике была проведена межрегиональная конференция по вопросам государственно-частного партнерства в сфере профессионального образования, на которой в рамках работы секций, организованных по девяти кластерным группам, сразу были подписаны 28 многосторонних договоров о сотрудничестве в сфере подготовки кадров.

Взаимодействия с мелким и средним бизнесом удобнее выстраивать через сетевые структуры. Органы управления могут координировать взаимодействие между сетью образовательных учреждений и сетью предприятий и организаций мало-

го и среднего бизнеса, организуя отраслевые советы при органах исполнительной власти. Иногда эту функцию выполняют торгово-промышленные палаты.

Интеграция образовательных учреждений в рамках образовательных кластеров порождает новые модели самих образовательных учреждений. Предполагается, что укрупнение образовательных учреждений позволит адресно выстраивать систему социального партнерства с работодателями.

Взаимосвязь «образовательное учреждение – работодатель» имеет разную степень формализации. В некоторых регионах (Пензенская, Вологодская, Курганская области) – практикуют присвоение статуса «Базовой организации учреждения профессионального образования». Критериями для присвоения статуса обычно являются:

1) участие предприятия в разработке и реализации образовательных программ;

2) оказание предприятием помощи в ремонте зданий, сооружений и оборудования, материально-техническом обеспечении учебно-производственных мастерских и полигонов, создании учебных цехов и участков;

3) осуществление целенаправленной профориентационной работы.

Дипольным сотрудничеством работодателей и образовательных учреждений считается периодическое участие в совместных проектах (целевая подготовка, проведение практик). Такие характеристики сотрудничества как комплексность, долгосрочность договоров и институциональность превращают, как считается, дипольное взаимодействие в стратегическое партнерство.

Различают договорные и организационные формы социального партнерства. Институт государственно-частного партнерства в сфере профессионального образования чаще реализуется в договорной форме.

Особенно значимой формой взаимодействия работодателей и образовательных учреждений является заключение договоров на подготовку кадров.

Следует признать, что в большинстве регионов представители профессионального образования высказывают неудовлетворенность функционированием института государственно-частного партнерства, отмечают непонимание работодателями значимости партнерства для успешного развития их предприятий, низкую заинтересованность работодателей выстраивать социальное партнерство с образовательными учреждениями.

Нам представляется, причина пассивности одного из партнеров в том, что работодателям в партнерстве отводится роль, которая очень важна для поддержания благополучия системы профессионального образования, но не вполне отражает интересы бизнеса. Работодателям неизменно отводится роль партнера-спонсора, от которого ждут добровольных вложений по многим направлениям деятельности системы профессионального образования – на обновление учебно-методического и материально-технического оснащения учреждений профессионального образования, на оплату производственной практики обучающихся, на материальное стимулирование педагогического состава учреждения профессионального образования и другое.

Нам представляется, для укрепления института государственно-частного партнерства важно увеличение четкости определения и взаимоприемлемого распределения выгод и рисков. Для укрепления института государственно-общественного управления важна определенность в вопросах круга участников управления профессиональным образованием, их функций, а также форм взаимодействия всех участников управления.

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

О.В. Балан

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

Инвестиционные фонды входят в число институциональных инвесторов, которые вместе с посредниками депозитного типа (банки и прочие депозитные институты) и прочими финансовыми посредниками (лизинговые компании и др.) формируют группу финансовых посредников в составе инфраструктуры финансового рынка. Деятельность финансовых посредников заключается в том, что они приобретают прямые финансовые требования у заемщиков и выпускают собственные финансовые требования с другими характеристиками, называемые косвенными, или вторичными, которые продают кредиторам. Соответственно, в деятельности любого финансового посредника, в том числе и инвестиционного фонда, можно выделить два основных процесса:

- мобилизация денежных средств инвесторов;
- размещение привлеченных денежных средств в различные активы.

В силу такой специфики своей деятельности, а также выполняемых функций инвестиционный фонд в процессе своего функционирования взаимодействует с широким кругом субъектов, оказывая двустороннее социально-экономическое влияние как на инвесторов, так и заемщиков на финансовом рынке страны.

Схематично механизм функционирования рынка инвестиционных фондов и их место в экономике страны представлен на рис. 1.

Инвестиционные фонды являются объектом инвестирования средств населения и предприятий напрямую либо косвенно через пенсионные фонды, страховые компании, банки, а также иностранных инвестиций зарубежных инвестиционных фондов, компаний и физических лиц. В ответ фонды предоставляют своим инвесторам услуги по профессиональному управлению средствами и диверсификации рисков, возможность альтернативных либо дополнительных сбережений на старость и обучение, что способствует увеличению благосостояния общества. Инвестиционные фонды привлекают в страну иностранные портфельные инвестиции. Роль государства в данном процессе сводится к принятию соответствующего законодательства и определению контролирующих органов, введению накопительной пенсионной системы, установлению благоприятного налогового режима и стимулов, проведению общеобразовательных программ, гармонизации законодательства в рамках существующих интеграционных группировок.

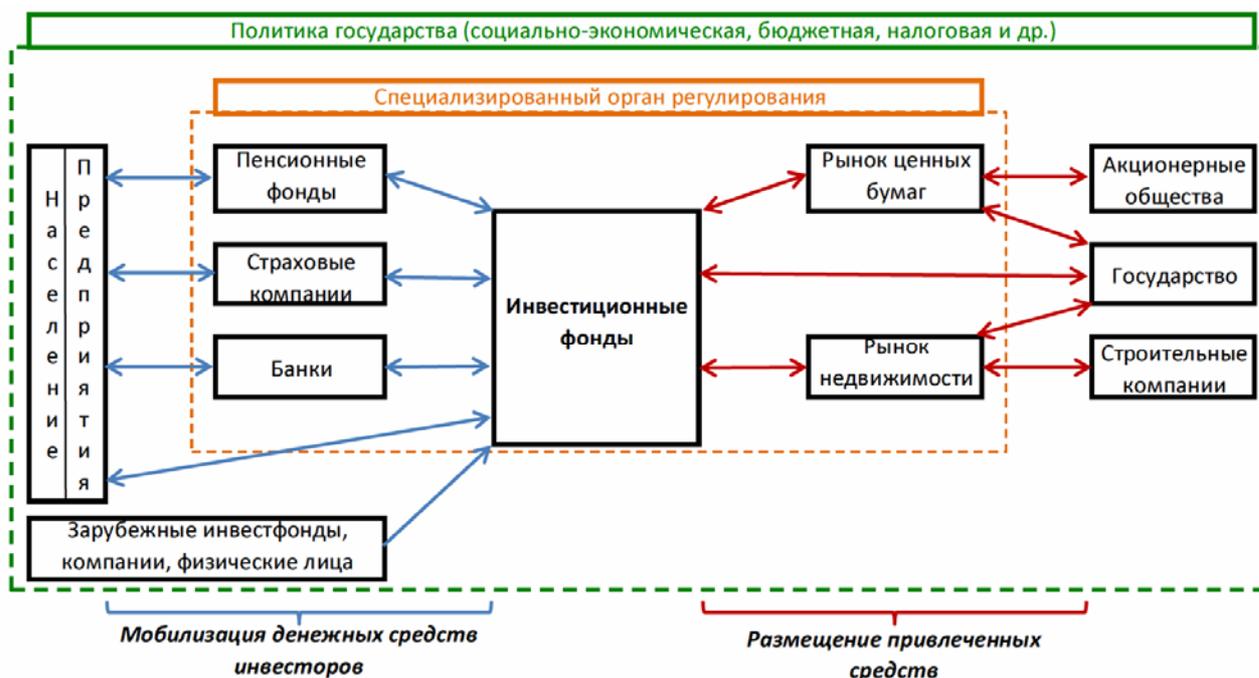


Рис. 1. Механизм функционирования рынка инвестиционных фондов

Источник: составлено автором.

Аккумуляированные средства инвестиционные фонды направляют на рынок ценных бумаг и недвижимости. Таким образом фонды активизируют и способствуют развитию данных рынков, финансируют государственный бюджет через покупку государственных ценных бумаг и выплату налогов. Предприятия получают дополнительный источник финансирования, на рынке создается конкуренция для других финансовых институтов, в результате чего заимствования становятся более доступными и дешевыми. Роль государства в данном процессе – определение для инвестиционных фондов объектов инвестирования, установление ограничений и требований по диверсификации портфеля, стимулирование предприятий к заимствованию на финансовых рынках, принятие мер по качественному и количественному развитию рынка ценных бумаг.

В ответ на предпринимаемые меры государство получает значительный обратный социальный эффект – рост благосостояния граждан, решение проблемы пенсионных выплат и снижения давления на бюджет, дополнительный источник финансирования предприятий и государственного бюджета, налоговые поступления, становление рыночных институтов и развитие рынка ценных бумаг.

Повседневное регулирование и контроль процесса аккумуляирования и инвестирования средств инвестиционными фондами осуществляет специализированный надзорный орган, он же лицензирует их деятельность.

На рынке инвестиционных фондов можно выделить два сегмента – на одном фонды выступают продавцами своих долей, на втором покупателями инвестиционных активов, ввиду чего рынок инвестиционных фондов необходимо рассматривать в его двух составных частях – как рынок долей фондов, предла-

гаемых инвесторам, и как рынок инвестиционных активов, представляющих объекты вложений инвестиционных фондов. Такой подход обусловлен описанным выше двойственным характером функционирования инвестиционных фондов, выступающих с одной стороны как объект вложений, а с другой стороны как субъект инвестиций.

Таким образом, рынок инвестиционных фондов представляет собой двухсекторную модель рынка, ориентированную на взаимодействие выделенных выше экономических субъектов на рынке долей и инвестиций фондов.

Первый сектор рынка инвестиционных фондов – тот, на котором происходит мобилизация денежных средств. На нем инвестиционные фонды являются продавцами, а в качестве покупателей выступают такие экономические субъекты, как население, предприятия, пенсионные фонды, страховые компании.

Спрос на этом секторе рынка инвестиционных фондов можно представить как нисходящую кривую, показывающую количество долей фонда, которое инвесторы готовы и в состоянии купить при существующем уровне комиссионного вознаграждения фонда в течение определенного периода времени (см. рис. 2). При увеличении комиссионного вознаграждения инвестиционного фонда спрос на его доли будет уменьшаться и наоборот. К факторам, влияющим на сдвиг кривой спроса, относятся: формирование среднего класса в стране, реформа пенсионной системы, уровень развития страхования, политическая стабильность и атмосфера доверия к государству и финансовой системе, реклама инвестиционных фондов, проведение программ по повышению финансовой грамотности населения, доходность по государственным облигациям, ставка рефинансирования, инфляция, стабильность курса национальной валюты, налоговая нагрузка на инвесторов и др.

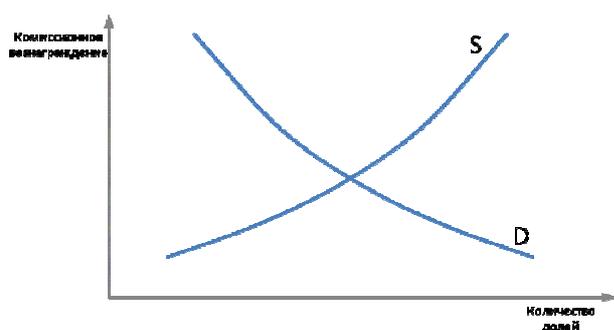


Рис. 2. Спрос и предложение на рынке долей инвестиционного фонда

Примечание – Источник: составлено автором.

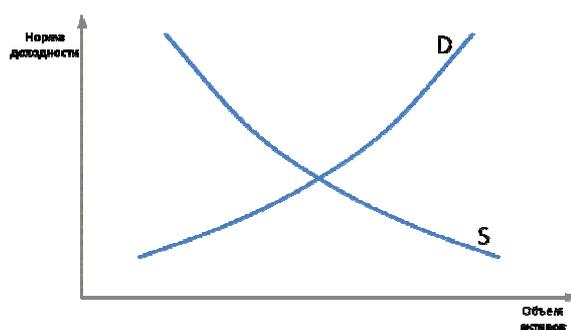


Рис. 3. Спрос и предложение на рынке инвестиционных активов

Примечание – Источник: составлено автором.

Предложение на рынке долей инвестиционного фонда соответственно будет представлено в виде восходящей кривой, показывающей количество долей фонда, которое он желает и способен предложить к продаже на рынке при существующем уровне комиссионного вознаграждения в течение определенного периода времени (см. рис. 2). При увеличении комиссионного вознаграждения

инвестиционных фонд будет предлагать больше долей к продаже и наоборот. Среди факторов, влияющих на сдвиг кривой предложения, можно выделить: принятие законодательства об инвестиционных фондах, благоприятная бизнес-среда, создание инфраструктуры (системы реестродержателей, депозитариев, аудиторов и др.), создание сети агентских пунктов, интеграционная политика государства и др.

Второй сектор – тот, на котором происходит размещение привлеченных средств. Инвестиционные фонды являются покупателями, а в качестве продавцов выступают акционерные общества и государство через рынок ценных бумаг, строительные компании через рынок недвижимости.

Цены на этом рынке определяются, прежде всего, уровнем доходности отдельных инвестиционных активов, в основе которого лежит средняя норма доходности на вложенный капитал (средний уровень процентной ставки), который служит критерием выбора направлений осуществления инвестиций.

Спрос на этом секторе рынка инвестиционных фондов можно представить как восходящую кривую, показывающую объем инвестиционных активов, который инвестиционные фонды готовы и в состоянии купить при существующем уровне доходности инвестиционных активов в течение определенного периода времени (см. рис. 3). При увеличении уровня доходности спрос фондов на инвестиционные активы будет увеличиваться и наоборот. К факторам, влияющим на сдвиг кривой спроса, относятся: уровень либерализации и развития рынка ценных бумаг, уровень подготовки профессиональных управляющих инвестиционным портфелем, уровень развития технологий торговли и расчетов на рынке ценных бумаг, налоговый режим для инвестиционных фондов и др.

Предложение на рынке инвестиционных активов соответственно будет представлено в виде нисходящей кривой, показывающей объем инвестиционных активов, который продавцы желают и способны предложить к продаже на рынке при существующем уровне процентной ставки в течение определенного периода времени (см. рис. 3). При увеличении уровня процентной ставки инвестиционных фонд будет покупать больше инвестиционных активов и наоборот. Среди факторов, влияющих на сдвиг кривой предложения, можно выделить: процессы приватизации и акционирования, уровень либерализации и развития рынка ценных бумаг, уровень развития технологий торговли и расчетов на рынке ценных бумаг, наличие и достаточность других источников финансирования для предприятий, поддержка и стимулирование предприятий, стремящихся привлечь ресурсы на фондовом рынке, интеграционная политика государства и др.

Сбалансированность спроса и предложения может быть достигнута лишь в масштабах общего рынка инвестиционных фондов. Их выравнивание происходит в рыночной экономике посредством установления равновесных цен. Этот механизм предполагает изменение комиссионного вознаграждения и нормы доходности на основе балансирования спроса и предложения до тех пор, пока не установится динамическое равновесие на рынке инвестиционных фондов, т.е. не будут достигнуты равновесные цены на доли фонда и инвестиционные активы и синхронизация решений об их купле и продаже.

ІНСТЫТУЦЫЯНАЛЬНАЕ ЗАБЕСПЯЧЭННЕ ЁВАХОДЖАННЯ БЕЛАРУСІ Ё СУСВЕТНЫ РЫНАК ТУРЫСТЫЧНЫХ ПАСЛУГ

У.А. Ганскі

Полацкі дзяржаўны ўніверсітэт, г. Наваполацк, Беларусь

Генэзіс эканамічных інстытутаў, іх развіццё, магчымыя дысфункцыі і эфектыўнасць з'яўляюцца цэнтральнымі пытаннямі для сучаснай неінстытуцыянальнай тэорыі бо эканамічная рэчаіснасць уяўляе сабой працэс бесперапынных змен. Выкарыстанне новых тэхналогій, інавацый спрыяе змене эфектыўнасці традыцыйных рэсурсаў, дазваляе пашыраць іх спектр, залучаючы ў вытворчасць тэя з'явы і аб'екты жывой і нежывой прыроды, выкарыстанне якіх у гаспадарчай дзейнасці, якія раней не ўяўлялася магчымым. Узровень глабалізацыі і яе зменлівы характар, які выяўляецца ва ўзмацненні глабальнай канкурэнцыі за ўсе рэсурсы развіцця, а не толькі за сыравінныя і энергетычныя, у ахопе ёю новых сфер, уключаючы сістэму нацыянальнага кіравання, падтрымкі інавацый, развіцця чалавечага капіталу, у павышэнні глабалізаванасці большасці рынкаў, істотным чынам мадыфікуе развіццё нацыянальных эканомік. Нават пералічаныя змены ілюструюць зрухі ва ўмовах прыняцця эканамічных рашэнняў і ў правілах гаспадарання, паколькі прадугледжваюць змены ў сістэмах фармальных інстытутаў.

Пад інстытутам прапануецца разумець сукупнасць нефармальных і фармальных правілаў. Інстытуты не толькі забяспечваюць механізмы ўзаемадзеяння паміж людзьмі, але і робяць паводзіны эканамічных агентаў больш зразумелымі і прагназуемым. Інстытуцыяналізацыя рынку турыстычных паслуг азначае структураванне яго эканамічнай сістэмы шляхам упарадкавання паводзін людзей на аснове фарміравання аб'ектыўна абумоўленых спосабаў каардынацыі і ўзгаднення іх дзейнасці. Правілы, працэдуры, санкцыі і арганізацыйныя формы, як сутнасць эканамічнага інстытута, канстытуіраваны ў інстытуцыйныя формы, аналіз якіх дазволіў вылучыць чатыры групы інстытутаў, якія забяспечваюць функцыянаванне рынку турыстычных паслуг: інстытуты турыстычнай дзейнасці і турыстычнай інфраструктуры; інстытуты аб'ектаў турыстычнага паказу; інстытуты развіцця рынку турыстычных паслуг і інстытуты рэгулявання рынку турыстычных паслуг. Сукупнасць прыведзеных інстытутаў (недасканалых па ўзроўню свайго развіцця) утварае інстытуцыйную сераду рынку турыстычных паслуг. Сучаснае дынамічнае развіццё рынку турыстычных паслуг прадугледжвае фарміраванне новага інстытуцыйнага асяроддзя, у межах якога паводзіны эканамічных суб'ектаў стане больш прадказальным і скаардынаваным.

Паспяховае ўваходжанне Беларусі ў сусветны рынак турыстычных паслуг немагчыма без адпаведнага інстытуцыянальнага забеспячэння гэтага працэсу. З мэтай аптымізацыі інстытуцыйнага асяроддзя рынку турыстычных паслуг у

Рэспубліцы Беларусь і яе трансфармацыі ў прастору высокай турыстычнай прывабнасці мэтазгодным ўяўляецца правядзенне шэрагу наступных мерапрыемстваў па асноўных групам інстытутаў.

1. Інстытуты турыстычнай дзейнасці і турыстычнай інфраструктуры:

а) інстытут турыстычнай дзейнасці – ўнясенне зменаў у Палажэнне аб ліцэнзаванні асобных відаў дзейнасці, зацверджанае Указам Прэзідэнта 01.09.2010 г. № 450 у частцы вяртання да практыкі абавязковага ліцэнзавання турыстычнай дзейнасці і прымянення кваліфікацыйных патрабаванняў да кіраўнікоў гаспадарчых суб'ектаў і кіраўнікоў іх структурных падраздзяленняў пры суісканне імі ліцэнзіі на права ажыццяўлення тураператарскай і турагенцскай дзейнасцей; ўнясенне змен у Грамадзянскі кодэкс Рэспублікі Беларусь у частцы вызначэння мер адказнасці асобы, якая ажыццяўляе дзейнасць экскурсавода або гіда-перакладчыка без праходжання прафесійнай атэстацыі ў нацыянальнай турыстычнай арганізацыі;

б) інстытут курортнай дзейнасці – адмена патрабавання абавязковай наяўнасці санаторна-курортнай карты (СКК) або формы 1 мед/у-10 «Выпіска з медыцынскіх дакументаў» у замежных грамадзян, якія набываюць пуцёўкі ў санаторна-курортныя ўстановы Рэспублікі Беларусь і пашырэнне практыкі вызначэння санаторна-курортнага лячэння непасрэдна ў санаторна-курортных і аздараўленчых установах;

в) інстытут гасцінічна-рэстараннай дзейнасці – унясенне зменаў у Правілы ажыццяўлення рознічнага гандлю асобнымі відамі тавараў і грамадскага харчавання, зацверджаныя Пастановай Савета міністраў Рэспублікі Беларусь 07.04.2004 г. № 384 ў частцы замены палажэння аб пазначэнні кошту тавараў (работ/паслуг) выключна ў беларускіх рублях на палажэнне аб магчымым пазначэнні кошту тавараў (работ/паслуг) як у беларускіх рублях, так і ў замежнай валюце ў інфарматыўных мэтах – пры ўмове аплаты тавараў (работ/паслуг) у беларускіх рублях.

2. Інстытуты аб'ектаў турыстычнага паказу:

а) інстытут выкарыстання прыродных рэсурсаў – падрыхтоўка Міністэрствам аховы здароўя Рэспублікі Беларусь нарматыўна-прававых актаў, якія б рэгулявалі парадак вызначэння лячэбных уласцівасцяў прыродных рэсурсаў (мінеральных вод, лячэбных грязяў, клімату і інш.) у турыстычнай дзейнасці; а таксама распрацоўка Саветам міністраў Рэспублікі Беларусь і зацверджэнне ва ўстаноўленым парадку зон санітарнай аховы лячэбна-аздараўленчых мясцовасцяў і курортаў;

б) інстытут выкарыстання культурна-гістарычных рэсурсаў – унясенне змяненняў у Закон Рэспублікі Беларусь «Аб ахове гісторыка-культурнай спадчыны» ад 09.01.2006 г. ў частцы аптымізацыі працэдур арэнды і прыватызацыі аб'ектаў гісторыка-культурнай спадчыны, распрацоўка механізмаў вызначэння кошту аб'ектаў гісторыка-культурнай спадчыны, пашырэнне абгрунтаваных нарматываў платы за выкарыстанне аб'ектаў гісторыка-культурнай спадчыны ў

турыстычных мэтах, забеспячэння спагнання платы і мэтавага выкарыстання сабраных сродкаў на павышэнне каштоўнасці дадзеных турыстычных рэсурсаў.

3. Інстытуты развіцця рынку турыстычных паслуг:

а) інстытут развіцця перспектывных турыстычных тэрыторый, турыстычнай інфраструктуры і турыстычных праектаў – унясенне зменаў у дзеючае заканадаўства, якія прадугледжвалі б стварэнне турысцка-рэкрэацыйных асаблівых эканамічных зон, з усталяваннем на іх тэрыторыі ільготнага рэжыму ажыццяўлення прадпрымальніцкай дзейнасці ў мэтах прыцягнення інвестыцый у названыя сферы, з выкарыстаннем дзяржаўна-прыватнага партнёрства ў стварэнні інфраструктуры турысцка-рэкрэацыйных асаблівых эканамічных зон, прадастаўленнем ільгот па падатку на прыбытак, па падатку на маёмасць і зямельнага падатку падатковым заканадаўствам рэзідэнтам турысцка-рэкрэацыйных асаблівых эканамічных зон;

б) інстытут прасоўвання турыстычных паслуг на нацыянальным і міжнародных рынках – стварэнне новых і змяненне механізмаў функцыянавання існуючых замежных прадстаўніцтваў нацыянальнай турыстычнай арганізацыі на найбольш патэнцыйных і суседніх рынках.

4. Інстытуты рэгулявання рынку турыстычных паслуг:

а) інстытут міжнароднага рэгулявання рынку турыстычных паслуг – ратыфікацыя Рэспублікай Беларусь Канвенцыі аб мытных ільготах для турыстаў і Дадатковага пратакола да яе, што дазволіць гарманізаваць турыстычныя працэдуры, спрасціць працэдуры мытнага афармлення турыстаў на мяжы, палегчыць увоз на тэрыторыі краін-удзельніц турыстычных рэкламных дакументаў і матэрыялаў і інш;

б) інстытут дзяржаўнага рэгулявання рынку турыстычных паслуг – правядзенне рэарганізацыі сістэмы цэнтральных органаў дзяржаўнага кіравання турызмам шляхам зліцця Міністэрства спорту і турызму і Міністэрства культуры ў адзін шматфункцыянальны орган – Міністэрства культуры, з утварэннем у рамках дадзенага міністэрства трох базавых ведамстваў: Дэпартаменту турызму, Дэпартаменту фізічнай культуры і спорту і Дэпартаменту мастацтва і творчасці з наступнай праекцыяй дадзенай структуры на рэгіянальны і лакальны ўзровень;

в) інстытут турыстычнай міграцыі – ўнясенне зменаў у Закон Рэспублікі Беларусь «Аб прававым становішчы замежных грамадзян і асоб без грамадзянства ў Рэспубліцы Беларусь» ад 04.01.2010 г. у частцы нарматыўнага замацавання парадку выдачы замежным грамадзянам беларускіх аднакратных турыстычных віз на тэрмін не больш за 30 дзён у чыгуначных і аўтадарожных пунктах пропуску праз дзяржаўную мяжу Рэспублікі Беларусь, а таксама ў пункце пропуску праз дзяржаўную мяжу ў Нацыянальным аэрапорце «Мінск» – пры наяўнасці ў замежнага грамадзяніна дакументальнага пацверджання мэты паездкі, выдадзенага прадпрыемствамі-рэзідэнтамі Рэспублікі Беларусь, уключанымі ў Дзяржаўны рэстр суб'ектаў турыстычнай дзейнасці; уніфікацыя ў рамках Мытнага саюза Беларусі, Расіі і Казахстана пашпартна-візавага заканадаўства і ўвядзенне адзінай візы Мытнага саюза, аналагічна шэнгенскай,

альбо прадастаўленне права грамадзянам-нерэзідэнтам Мытнага саюза знаходжання на тэрыторыі ўсіх краін-удзельніц Мытнага саюза на аснове візы, выдадзенай адной з краін-удзельніц Мытнага саюза;

г) інстытут статыстычнага турыстычнага ўліку – пераход ад практыкі вызначэння структуры і аб’ёмаў уязных турыстычных патокаў у Рэспубліку Беларусь шляхам аналізу форм дзяржаўнай статыстычнай справаздачнасці суб’ектаў турыстычнай дзейнасці да практыкі вызначэння структуры і аб’ёмаў знешніх турыстычных патокаў на аснове комплексу дадзеных: 1) консульскіх падраздзяленняў замежных дыпламатычных прадстаўніцтваў Рэспублікі Беларусь – адносна турыстаў з краін з візавым рэжымам з Рэспублікай Беларусь; 2) Дзяржаўнага памежнага камітэта – у дачыненні да турыстаў з краін з бязвізавым рэжымам з Рэспублікай Беларусь; 3) формаў дзяржаўнай статыстычнай справаздачнасці гаспадарчых суб’ектаў, якія аказваюць паслугі па часовым размяшчэнні турыстаў, а таксама суб’ектаў аграэкатурызму – у дачыненні да турыстаў з краінаў, на мяжы з якімі беларускім бокам памежны, мытны і іншыя віды кантролю не ажыццяўляюцца.

Такім чынам, рэалізацыя прапанаванага комплексу мерапрыемстваў па аптымізацыі інстытуцыянальнага асяроддзя рынку турыстычных паслуг у Рэспубліцы Беларусь створыць спрыяльныя перадумовы для канцэнтрацыі наяўных арганізацыйных, фінансавых, інтэлектуальных, матэрыяльна-тэхнічных і іншых рэсурсаў для вырашэння найбольш вострых праблем рынку турыстычных паслуг, развіцця каштоўных прыродных тэрыторый і аб’ектаў культурнай спадчыны, забеспячэння абароны эканамічных інтарэсаў дзяржавы ад рэальных і патэнцыйных пагроз на нацыянальным і міжнародных рынках турыстычных паслуг. Ключавымі момантамі трансфармацыі інстытутаў турыстычнай дзейнасці і турыстычнай інфраструктуры павінна стаць, з аднаго боку, узмацненне адказнасці суб’ектаў рынку турыстычных паслуг, закліканай павысіць якасць аказваемых турыстычных паслуг і абароненасць спажыўцоў ад нядобрасумленых вытворцаў турыстычных паслуг; а з іншага боку, адмова ад залішняй рэгламентацыі працэсу спажывання турыстычных паслуг, што заклікана палегчыць працэс прасоўвання і рэалізацыі айчынных турыстычных паслуг на знешнім рынку. Змены, якія тычацца інстытутаў аб’ектаў турыстычнага паказу, пакліканы павысіць паўнату і выніковасць іх выкарыстання ў працэсе вытворчасці турыстычнага прадукту. Інстытуты развіцця рынку турыстычных паслуг пры рэалізацыі прапанаваных мерапрыемстваў будуць спрыяць фарміраванню сучаснай турыстычнай інфраструктуры, павелічэнню колькасці суб’ектаў рынку турыстычных паслуг і ўзмацненню канкурэнцыі, што пазітыўна адаб’ецца на якасці і кошце турыстычных паслуг, і тым самым павысіць іх канкурэнтаздольнасць. Прапанаваная трансфармацыя інстытутаў рэгулявання рынку турыстычных паслуг будзе спрыяць спрашчэнню доступу да беларускіх турыстычных паслуг замежных спажыўцоў, павышэнню спрашчэнню ўліку і аналізу міжнародных турыстычных патокаў.

ПОНЯТИЕ «УСТОЙЧИВОСТЬ» И «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ» В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Н.А. Гончарова

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Беларусь

Сущность понятия устойчивости (или равновесия, что, по нашему мнению, тождественно) относительно экономических систем стремились объяснить ученые-экономисты, жившие в разные исторические эпохи и принадлежащие к различным научным школам.

Впервые, по нашему мнению, механизм установления равновесия на рынке совершенной конкуренции в общих чертах был сформулирован еще в XVIII в. шотландским экономистом А. Смитом (1723-1790). Он писал, что свободное взаимодействие индивидуумов в рыночной экономике приводит не к хаосу, а к определенному порядку под влиянием «невидимой руки рынка»: «Преследуя свои собственные интересы, индивидуум часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это» [1]. Фактически, А.Смит «невидимой рукой» называл объективный рыночный механизм, координирующий решения покупателей и продавцов.

Далее вопросы устойчивости были отражены в теоретических работах западноевропейских экономистов во второй половине XIX в., также исследующих рыночное равновесие в условиях совершенной конкуренции. В них были исследованы вопросы устойчивости рынка с технической стороны, то есть по отношению к экономическим процессам, а не системам [2].

Другим ученым-экономистом, исследовавшим механизм установления устойчивости на рынке, был швейцарец Мари Эспри Леон Вальрас (1834-1910). Он является автором теории общего экономического равновесия, в которой обозначил основные критерии функционирования рыночной экономики: равновесное состояние любого рынка проявляется в равенстве объема спроса и объема предложения товара. На данный товар фиксируется постоянная устойчивая цена, равная его производственным издержкам. Некоторые экономисты считают, что Вальрас по сути описал закон, опубликованный в 1803 г. экономистом Жаном Батистом Сэем (1767-1832), о том, что в рыночной экономике спрос и предложение всегда уравниваются друг друга.

Также в соответствии с теорией Вальраса экономическое равновесие коммерческих организаций как производителей продукции и домохозяйств как ее потребителей достигается при равенстве издержек производителей и их валовой прибыли, равной, в свою очередь, расходам домохозяйств. Соответственно, между участниками рынка соблюдается принцип равнозначности сделок, и равновесие на рынках факторов производства согласуется с равновесием на рынках потребительских товаров.

Другой известный экономист XIX в. Альфред Маршалл (1842-1924), основоположник неоклассического направления в экономической науке, единственным фактором, устанавливающим рыночное равновесие, считал цену товара – функцию объемов спроса и предложения. Обосновывая свою «теорию частичного равновесия» (названа так, поскольку равновесие рынка по Маршаллу ограничено и достигается при наличии ряда условий, прежде всего, совершенной рыночной конкуренции, заметим, как и в модели Вальраса) А. Маршалл ввел в экономическую науку категорию «равновесной цены», которая представляет собой точку пересечения кривой спроса и кривой предложения. Как автор теории рыночного ценообразования, он обобщил набирающие всевозрастающий интерес у экономистов конца XIX в. идеи У. С. Джевонса, Г. Г. Госсена, К. Менгера и Л. Вальраса и выдвинул тезис о том, что рыночная ценность продукта (или цена на товар в условиях чистой, совершенной конкуренции) определяется равновесием предельной полезности товара и предельных издержек на его производство.

В своей книге «Принципы экономической науки» (1890) Маршалл писал: «Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товара, производимого в единицу времени, можно назвать равновесным количеством, а цену, по которой он продается, равновесной ценой. Такое равновесие является устойчивым, то есть цена при некотором отклонении от него будет стремиться к возвращению в прежнее положение подобно тому, как маятник колеблется в ту и другую сторону от своей низшей точки» [3].

Таким образом, обобщенно и Вальрас, и Маршалл под рыночным равновесием подразумевали одно и то же (ситуацию на рынке, когда спрос и предложение на товар равны между собой), но по-разному понимали действие механизма установления рыночной устойчивости (за счет объема либо за счет цены на продукцию). Несмотря на то, что эти модели, разработанные еще в XIX в., являются современной теоретической базой при изучении рыночной устойчивости, они имеют некоторые недостатки. Главными из них являются, по нашему мнению, неизученность понятия «предпринимательской прибыли» и неосвещенность проблем экономического роста хозяйствующих субъектов.

Попытку устранить выявленные упущения попытался австрийский экономист Йозеф Алоиз Шумпетер (1883-1950). В своей работе «Теория экономического развития» (1911) он сформулировал теорию экономического устойчивого развития коммерческих организаций. Статическим моделям Вальраса и Маршалла, господствовавшим ранее в экономической теории, Й. Шумпетер противопоставляет экономическую динамическую систему, равновесие которой представляет собой временное краткосрочное нехарактерное для нее состояние от одной эволюционной стадии до другой.

Тщательно проанализировав модель равновесия Вальраса, которую он называл хозяйственным кругооборотом, Й. Шумпетер сделал относительно нее следующие выводы: во-первых, в модели отсутствовала как прибыль, так и ставка дисконтирования по причине отсутствия различий между доходом в настоящее время и в будущем; во-вторых, в ней не были учтены внешние факторы, нарушающие рыночное равновесие изнутри. В отличие от своих предшественни-

ков Шумпетер считал источником экономической устойчивости не взаимодействие спроса и предложения, а новые производственные комбинации, «нововведения» или «инновации», к которым он относил:

- создание нового товара, с которым потребители еще не знакомы, или нового качества товара;

- создание нового метода производства, еще не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара;

- открытие нового рынка – рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране еще не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее;

- открытие нового источника факторов производства, независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново;

- создание новой организации отрасли, например, достижение монополии или ликвидация монопольной позиции.

Людей, которые задумывают и осуществляют инновации, Шумпетер называл предпринимателями. Принимая управленческие решения инновационного характера, предприниматели внедряют нововведения – основной источник прибыли по Шумпетеру, а не расширенное воспроизводство, как это считалось ранее («Прибыль, по существу, является результатом выполнения новых комбинаций», «Без развития нет прибыли; без прибыли нет развития», «Поставьте в ряд столько почтовых карет, сколько пожелаете – железной дороги у Вас при этом не получится») [4, 81].

Выйдя на существующий рынок с инновационным продуктом или открыв новый рынок сбыта, производитель на некоторое краткосрочное время становится «эффективным монополистом», по Шумпетеру, и начинает получать монопольную прибыль за свой товар. Это краткосрочное устойчивое положение на рынке и является естественной целью экономического развития любой коммерческой организации, смыслом внедрения инноваций.

Также стоит отметить еще одну заслугу Шумпетера, состоящую в разграничении понятий «экономический рост» и «экономическое развитие». Важно понимать отличия между этими терминами, особенно при изучении устойчивости современных компаний, ведь экстенсивный рост далеко не всегда влияет на устойчивость экономической системы и не способствует пропорциональным качественным положительным изменениям в ней.

Начиная с 30-х гг. XX в. теория общего экономического равновесия развивалась по двум направлениям:

- макроэкономическом, ставшим весьма популярным ввиду все большего влияния кризисных явлений (безработица, инфляция, банкротство предприятий, социальная напряженность) на промышленный рост капиталистических экономик начала XX в. Интерес к проблеме устойчивости объяснялся поиском ответа на вопрос о первенстве рынка или государства в приведении экономики к равновесному состоянию.

Созданием и совершенствованием моделей макроэкономического равновесия в условиях несовершенной экономики, описанием роли государства и его институтов власти в достижении макроэкономического равновесия и доказательством неспособности рынка к саморегулированию и достижению равновесия занимались Дж. М. Кейнс, Д. Патинкин и Р. Клауэр. А. Вальд первым дал определение «конкурентного равновесия». В 1937 г. Дж. фон Нейман в рамках теории игр разработал модель динамического равновесия, а Дж. Р. Хикс и П. Э. Самуэльсон при изучении экономических циклов разработали модель динамического равновесия на рынке товаров.

В середине 1950-х гг. К. Дж. Эрроу и Ж. Дебре доказали на практике существование конкурентного равновесия, создали свои варианты модели Вальраса, объединенные затем в экономическую статическую модель общего равновесия в условиях совершенной конкуренции, за что были удостоены Нобелевской премии «за вклад в разработку теории общего равновесия»;

– микроэкономическом, которое мы будем рассматривать далее. Устойчивость коммерческой организации как социально-экономической системы впервые стала исследоваться в теории систем начиная с 20-х гг. XX в. Согласно этой теории, теории жизненного цикла и теории катастроф, популярных в 50-60-е гг. XX в., любая организация как система развивается при постоянно протекающем процессе ее адаптации ко множеству противодействующих внешних и внутренних сил [5, 26]. Но при переходе на новый более качественный этап своего развития теоретически она должна сохранить сформировавшиеся ранее элементы с характерными для них свойствами и связи между ними. Центральное место в таких системах теперь стал занимать менеджер, управленческие решения которого характеризуются непредсказуемостью, изменчивостью и субъективизмом, что усложняет процесс разработки экономико-математической модели устойчивости компании, снижает точность полученных результатов. Следовательно, для того чтобы повысить устойчивость коммерческой организации, выработать в ней «иммунитет» к различным кризисным ситуациям и отклонениям от нормального функционирования, необходимо совершенствовать механизмы управления ее элементами и структурными связями и повысить ее гибкость для принятия своевременных адекватных эффективных решений.

Интересна также позиция неoinституционалистов (1960-1970-е гг.) относительно устойчивости коммерческой организации. Так, в контексте транзакционных издержек и ценового механизма распределения ресурсов Р. Коуз обращал внимание на то, что именно управленческая деятельность предпринимателя, регулирование им «объема контроля» в своей фирме и спецификация прав собственности способствуют созданию устойчивой экономической среды. Тем самым уменьшается риск неопределенности, и у работников организации формируются стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они потенциально могут рассчитывать. Спецификация прав на интеллектуальную собственность персонала служит ведущим стимулом

к инновационной деятельности компании, что повышает ее эффективность и устойчивость.

Как видим, расхождения во мнениях представителей различных школ экономической теории не являются диаметрально противоположными. Можно выделить и то общее, что объединяет направления экономической мысли: устойчивость обобщенно понимается как состояние экономической системы по отношению к оказываемым на нее воздействиям, проявляющееся в целостности и гармоничности своей структуры, элементов и связей между ними.

В конце 1980-х гг. в отечественной экономической литературе появился термин «устойчивое развитие». Предпосылки концепции «устойчивого развития» были сформулированы В.И. Вернадским еще в начале XX в., но стали популяризоваться с 1987 г. после проведения ряда конференций ООН по окружающей среде и развитию и публикации работы «Наше общее будущее», где устойчивое (самоподдерживающееся) развитие трактуется, как «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять собственные потребности» [6, 1275].

В настоящее время в экономической теории при исследовании понятия «устойчивое развитие» акцент сместился на микроуровень. На первом плане находятся вопросы построения адаптационных механизмов компании ко все более быстро и непредсказуемо изменяющейся внешней среде; антикризисного управления и риск-менеджмента по причине накопления множества дисбалансов во внешней и во внутренней средах экономических субъектов; управления устойчивостью инновационных процессов в организации.

Таким образом, несмотря на новизну изучения экономистами на постсоветском пространстве терминов «устойчивость» и «устойчивое развитие», можно уже утверждать о наличии обширной, постоянно пополняющейся теоретической базы в данной области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / Электронная онлайн-библиотека. – Режим доступа: <http://www.e-reading.me/book.php?book=100806>. – Дата доступа: 19.09.2014;
2. Хайруллов, Д.С. Эволюция трактовки содержания понятия «экономическая устойчивость региона» [Электронный ресурс] / Сайт Казанского федерального университета. – Режим доступа: http://kpfu.ru/docs/F1040870536/Хауг_vak.pdf. – Дата доступа: 20.09.2014;
3. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Электронный ресурс] / Экономический портал. – Режим доступа: <http://institutiones.com/download/books/1229-principyu-ekonomicheskoy-nauki.html>. – Дата доступа: 19.09.2014;
4. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.;
5. Бешанова, Ю.М. К вопросу об устойчивости предпринимательских структур / Ю.М. Бешанова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2011. – №4 (16). – С. 25-29;

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ НЕЛЕТАЛЬНОГО РАЗРУШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

Е.В. Прудникова-Кирпиченок

Министерство экономики Республики Беларусь, г. Минск, Беларусь

Предметом исследования современной политической экономики является совокупность производственных отношений общества, а в частности – человек – экономический, активный в своих деловых, производственных связях с другими людьми, его роль и положение в данном обществе [1, с. 21]. Иными словами, это наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни [2, с. 634].

Сегодня, когда интерпретационный потенциал бессубъектных моделей оказался практически исчерпан не только в обществоведении и философии, но и в естественных науках, возникает гносеологическая необходимость субъективизации экономической теории, как ответа на теоретические и практические вызовы нового столетия.

В качестве исходной базы исследования субъективизации экономической теории выступили классические произведения обществоведов: А. Смита, К. Маркса, Ф. Энгельса, М. Вебера и других, которые, разрабатывая основы парадигмы социальной структуры, выявили существование социальных классов как реальных экономических категорий и показали обусловленность их наличия системой экономических отношений; В.И. Ленина, П.А. Сорокина, Р. Дарендорфа, А. Джеффри и других, которые сумели выявить роль антагонизма экономических интересов и социальной дифференциации общества, некоторые формы и методы межгрупповой борьбы, а также выделить основные типы отношений, лежащих в основе социальной структуры общества; Н.А. Аитова, Е.М. Бабосова, П.М. Блау, А.Н. Данилова, Т.И. Заславской, М.Н. Руткевича, В.М. Синявского, З.Т. Голенковой и других, которые подготовили методологическую основу для выделения интересов агрегированных субъектов из системы социальных отношений; Р.В. Рывкиной, Т.И. Заславской, Ю.С. Полякова, П. Бурдые, Г.С. Батыгина, Л.П. Васюченко, М. Джиласа, М. Восленского и других, которые попытались выделить социальных субъектов, существующих в реальных социумах, и показать многообразие проявления их экономических интересов.

Предлагаемая работа должна, по нашему мнению, способствовать дальнейшему прогрессу экономической теории и методологии, обращением к исследованию такой фундаментальной проблемы как сборка и разборка социальных субъектов. При этом предполагается, что дальнейший прогресс политэкономии

(и, как результат, действительное возвращение ей роли методологической базы частных экономических дисциплин) возможно лишь, во-первых, при возвращении ей традиционного предмета изучения – отношения между социально-экономическими субъектами и, во-вторых, при широком привлечении к политэкономическим исследованиям достижения «сопредельных» наук: социальной философии, теории познания, универсальной истории, психологии, социологии и некоторых других.

Продолжая уже сказанное выше, напомним, что политическая экономия исследует законы, управляющие развитием социально-экономических систем, а также рассматривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи через призму субъектных (межклассовых) отношений.

Основным содержанием политической экономии традиционно выступало исследование социальной структуры, отношений между классами как социальных механизмов прибыли, рынка, производительности труда, движения капиталов в любых формах. В качестве основы развития общества выделялись взаимоотношения между социальными классами. Основоположники политэкономии (В. Петти, Ф. Кенэ, А.Тюрго, А.Смит, Д. Рикардо и др.) разрабатывали ее социальное содержание через проблемы социальной статистики, социальной формы труда, социального содержания и цели разделения труда, через разделение труда и обмен как отношение между классами, выявляли характеристики классов, их определение и понимание собственности как системы отношений классов.

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

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

Часто за этим скрываются принципиально новые формы противоборства, в которых победа, «подавление противника» будет достигаться не с помощью классического (даже ядерного) оружия и традиционных способов ведения войны, а путем массированного использования информационного оружия. Многие аналитики технологических развитых стран считают этот вид оружия «решаю-

шим фактором владения современным миром». Национальные информационные ресурсы сегодня составляют все большую долю национального богатства в развитых странах. «Информационное оружие», сейчас называют «Троянским конем XXI века» [3].

Появление информационного пространства привело к появлению желающих не только поделить это пространство, но и контролировать и управлять процессами в нем происходящими. Для этого используется так называемое технико-ориентированное информационное оружие, которое подразделяется на то, которое направлено против компьютерных систем и способствует всяческой трансформации информации в пользу информационного агрессора. Оно выступает в таком случае в качестве средства уничтожения, искажения или хищения информации; средства преодоления систем защиты; средства ограничения допуска законных пользователей; средства дезорганизации работы технических средств, компьютерных систем [4].

В отличие от технико-ориентированного информационного оружия, информационное оружие как общественно-функциональная инновация представляет собой такой вид информационного оружия, который подвергает воздействию определенные группы социальных субъектов с целью навязывания им нужного манипулятора социально-экономического поведения.

Самая главная задача применения информационного оружия состоит в том, чтобы заставить противника направить имеющиеся у него средства, в том числе технические, против самого себя. Информационное оружие второго типа направлено против социальных субъектов и включает в себя «не силовые» методы борьбы такие, например, как сборку, так и разборку социального субъекта.

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

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

Разборка социального (квази-социального) субъекта – информационное воздействие, приводящее к разрушению имиджа (социальная смерть, реорганизация, расформирование и т.п.). В свою очередь сборка социального (квази-социального) субъекта – это информационное воздействие, обеспечивающее защиту имиджа (социальный «бронезилет»), восстановление имиджа, формирование нового имиджа (доверия, влияния).

В данном контексте под влиянием понимается способность социального субъекта создавать и предотвращать угрозы (управление угрозами и с помощью угроз). Обеспечивает различные виды доминирования, определяет достоинство, самооценку, самоуважение и т.д. В свою очередь информационный концентратор – это специальная сетевая конструкция, позволяющая осуществлять направленный сетевой дискурс, оперативно визуализировать вред (угрозу), исходящую от социального субъекта. Такая «подсветка» позволяет мобильной толпе сетевых активистов (когнитивных крыс, солдатам сетевой информационной войны) точно нанести информационный удар и нелетально для социального субъекта предотвратить наносимый им вред (разрушить представляемую им угрозу). Информационный концентратор способен разрушать и восстанавливать доверие к социальному субъекту, технологически обеспечивать солидарное поведение мобильных толп.

В данном контексте под квази-социальным субъектом понимаются организационные структуры, создаваемые человеком в процессе жизнедеятельности (оформляются различными способами в зависимости от различных юрисдикций). Выделение квази-социальных субъектов в отдельную категорию необходимо, например, при пояснении особенностей применения по ним информационного оружия (за квази-субъектом чаще всего «прячутся», «маскируются» конкретные люди).

Результатом разборки субъекта является его социальная смерть – тотальное негативное гражданское согласие в отношении социального субъекта; разрушение доверия к социальному субъекту, в следствие чего он лишается влияния даже на процессы собственной жизнедеятельности, утрачивает позиции доминирования.

Начало информационной войны определить трудно, и это дает определенные преимущества агрессору. Но превосходство, полученное агрессором на начальном этапе, может и не привести к окончательной победе. Это происходит в случае, если жертва нападения успеет осознать, что против нее ведется информационная война.

В случае быстрого и массового перепрограммирования хозяйствующего субъекта наиболее результативными являются приемы, имеющие эмоциональную окраску. То есть для более эффективного достижения результата, упор в первую очередь должен делаться на деятелей искусства, культуры, религиозных служителей.

Сегодня СМИ являются классическим примером информационного оружия: финансируется правящей верхушкой, применяется для управления хозяйствующими субъектами в собственных интересах и навязывание им своего мне-

ния. Теперь время, необходимое для победы в информационной войне, ранее измеряемое веками и десятилетиями, уже можно сократить до вполне приемлемых сроков. Мир снова поворачивается к высоко заряженному полю битвы идей; это уже не только мир, в котором материальная база является предметами ожесточенного соперничества. В этом формирующемся мире ключ к успеху будет лежать в умелом управлении информационными возможностями и ресурсами — то есть, стратегическом планировании и управлении [5].

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

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамович, Т. И. Современная политическая экономия: учебное пособие/ под общ. ред. П. С. Лемещенко. – Мн.: Книжный дом; Минсанта, 2005. – 472 с.
2. Большой энциклопедический словарь: философия, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. – Мн.: МФЦП, 2002. – 1008с.
3. Обозреватель 15.05.1998 /Информационная война – основная форма борьбы ближайшего будущего? Б.Онорский. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.agentura.ru/text/press/opponent/info1.txt>>. -Дата доступа: 11.09.2014
4. Расторгуев С.П. Часть вторая. Информационное оружие и проблема алгоритмической неразрешимости перспективности для информационных самообучающихся систем. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://evartist.narod.ru/text4/58.htm>> доступа: 11.09.2014
5. Ноополитика – шаг на пути к созданию американской информационной стратегии. Гриняев С.Н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.agentura.ru/equipment/psih/info/noo/>>. – Дата доступа: 11.09.2014

ROZWÓJ METOD OCENY EFEKTYWNOŚCI POSTĘPOWANIA ORGANIZACYJNEGO NA PODSTAWIE EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Ж.В. Черновалова

Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина, г. Брест, Беларусь

А. Варпас

Государственная высшая школа им. Иоанна-Павла II, г. Бяла-Подляска, Польша

А. Матеек

Государственная высшая школа им. Иоанна-Павла II, г. Бяла-Подляска, Польша

Tematem artykułu jest ukazanie znaczenia ekonomii instytucjonalnej w badaniach naukowych. Ekonomia instytucjonalna, która powstała jako odpowiedź na zarzut kierowany przez zwolenników instytucjonalizmu i jego kontynuatorów wobec ekonomii neoklasycznej. Instytucjoniści zajmowali się głównie badaniem

instytucji, wśród których toczy się życie polityczne, społeczne i gospodarcze, i krytykowali ekonomię neoklasyczną za brak analizy teoretycznej instytucji. Teorie te - stosując metodę indywidualizmu badawczego ekonomii neoklasycznej (analiza zjawisk gospodarczych przez analizę zachowania jednostki), podkreślając racjonalność działań jednostek, marginalizm przy przyszłych zmianach w badanych wielkościach oraz wpływ użyteczności krańcowej na kształtowanie się cen rynkowych - ukazały zależności występujące między funkcjonowaniem tradycyjnych rynków dóbr i zasobów a pozaekonomicznymi obszarami życia społecznego. Badały zjawiska polityczne i społeczne w aspekcie ekonomicznym.

Naszym zadaniem jest ukazanie jak w jaki sposób badane są zachowania jednostki, przy pomocy badań naukowych. Przedstawione badania dotyczą różnych aspektów, badane są firmy branży budowlanej, biurowej, motoryzacyjnej czy firm pożytku publicznego jakim są gminy czy urzędy. Przedstawione badania dotyczą przede wszystkim rozwoju firm, przez wpływające na środowisko czynnik, takich jak kapitał ludzki, style zarządzania, indywidualizm, kultura organizacyjna czy stosunek do prawa. Do badania zostały oparte o wzór Korelacji Pearsona dzięki któremu zostały ustalone pewne zależności. Podsumowując ekonomia instytucjonalna mimo młodego wieku jest bardzo interesująca w swoim świetle a badania które zostaną przedstawione w tym artykule zostały w sposób dokładny zanalizowane

Interpretując znaczenie ekonomii instytucjonalnej, należy podkreślić znaczenie zasady indywidualizmu metodologicznego. Różnorodność akceptacji tej zasady, niewątpliwie przejawia się w rozgraniczeniu różnych nurtów w ramach samego instytucjonalizmu. Nurty te łączy docenianie znaczenia instytucji w relacjach społecznych i gospodarczych. Samo słowo „instytucja” rozpatrywane jest różnorodnie. Według D. Northa to „reguły gry w społeczeństwie, czy bardziej formalne, skonstruowane przez ludzi ograniczenia, które kształtują ich wzajemne relacje. W konsekwencji określają one strukturę bodźców w procesie wymiany gospodarczej, politycznej czy społecznej. Zmiany instytucjonalne kształtują sposób ewolucji społeczeństw w czasie i stanowią klucz do rozumienia zmian historycznych...” W wielu nurtach badacze dyskusyjnie odnoszą się do zaliczenia organizacji do instytucji. Organizacje z reguły stanowią formę funkcjonowania instytucji, tylko niektóre z nich mają skłonność do ich „instytucjonalizacji”, które uwarunkowane jest dążeniem zbiorowości do osiągnięcia wspólnego celu. Przykładami takich organizacji są, np. przedsiębiorstwa czy państwa. Analizując system instytucjonalizacji, wyodrębnić trzeba trzy, wzajemnie warunkujące się elementy: zbiór instytucji- organizacji (są nimi: urzędy pracy, agencje zatrudnienia na rynku pracy, giełdy towarowe, organizacje pośrednictwa handlowego na rynku towarowym, instytucje pośrednictwa finansowego, organy nadzoru na rynku finansowym, partie polityczne czy wyborcy na rynku politycznym), instytucje formalne (prawo regulujące produkcję i sprzedaż produktów, prawo pracy, prawo energetyczne, prawo wyborcze, prawo finansowe, rozwiązania podatkowe, formy zawieranych umów czy kontraktów), instytucje nieformalne (różne przejawy kapitału społecznego: zaufanie, tworzenie sieci kontraktów, normy zachowań, wzorce

kulturowe, zdolności w rozwiązywania wspólnych problemów, sposoby postępowania). Powstanie i rozwój Nowej Ekonomii Instytucjonalnej było w pierwszych okresach powstania inspirowane świadomością „instytucjonalnego deficytu” ekonomii neoklasycznej. Teoria ta posiadała jednak krytyków, takich w szczególności jak: klasyczny czyli post- Veblenowski instytucjonalizm (neoinstytucjonalizm), ekonomia post- keynesowska, niemiecki ordo liberalizm czy ekonomia marksistowska. B. Fiedor w swoim artykule przytacza definicję Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, jako opartej na kryteriach racjonalności ekonomicznej- a także na założeniach metodologicznego indywidualizmu- analizę formalnych i nieformalnych instytucji życia gospodarczego i politycznego, jak również analizę różnych systemów społeczno- ekonomicznych oraz związków między tymi systemami a funkcjonowaniem gospodarki. Ekonomia instytucjonalna podkreśla wagę łącznego rozpatrywania zagadnień ekonomicznych i społecznych, jak również zachowanie odpowiednich proporcji między modelowaniem i charakterystyką danej rzeczywistości. Wielu reprezentantów nurtów ekonomii instytucjonalnej negatywnie ocenia konstrukcję modeli ekonomicznych, które oparte są na uniwersalnych i ponadczasowych prawidłowościach. Procesy gospodarowania nie są tworzone pod wpływem historii, lecz dokonywane są w ramach konkretnych instytucji. Instytucje te budują różne systemy instytucjonalne, które stanowią istotny wskaźnik różnych modeli gospodarowania w ramach gospodarki rynkowej. Rozwój poszczególnych podmiotów na rynku jest wynikiem kolejnych zdarzeń. Z tego powodu instytucje stanowią element uwarunkowań zewnętrznych gospodarowania jak i bezpośrednio kształtują oczekiwania i systemy wartości jednostek. Instytucje umożliwiają również kooperację i koordynację działań podmiotów gospodarczych, tworząc warunki do „uczciwej” konkurencji. Podmioty w tak rozwiniętej gospodarce kierują się poszukiwaniem rozwiązań, które są lepsze od dotychczasowych. Opierają się oni o zasady ograniczonej racjonalności. Poszukiwanie nowoczesnych rozwiązań instytucjonalnych jest zgodne z realizacją własnych zamierzeń. Programy badawcze, prowadzone w okresie powstawania ekonomii instytucjonalnej, miały za cechę charakterystyczną przesłanki, które określały równowagę, racjonalizm w zachowywaniu się, nieobecność informacyjnych problemów jak również wykorzystywały zasadę indywidualizmu metodologicznego („twarde jądro” parygmatu neoklasycznego. Ze zbiegiem lat, próba uzupełnienia „twardego jądra” spowodowała powstanie neoinstytucjonalnej, opartej na koncepcji kosztów transakcyjnych. Neoinstytucjonalna ekonomia była zapalnikiem do powstania teorii praw własności, ekonomicznej teorii prawa, teorii wyboru społecznego i niektórych innych. W ramach powstania ekonomii instytucjonalnej określa się trzy poziomy badań, procesów społeczno- gospodarczych: analizę otoczenia społecznego- instytucji nieformalnych (tradycje, zwyczaje, normy, kultura religia), rola kapitału społecznego, analizę otoczenia instytucjonalnego (reguły konstrukcyjno- prawne, prawa własności, polityka i biurokracja, grupy interesu), analizę zarządzania w ramach istniejących stosunków własnościowych (struktury zarządzania, kontrakty i umowy), analizę mechanizmów alokacji zasobów (mechanizmy rynkowe i

polityczne). W trzecim etapie, ocenianym w tym artykule za najistotniejszy, mamy do czynienia z teorią kosztów transakcyjnych i teoriami kontraktów. Teoria praw własności uwzględnia fakt że osłabienie czy niedyspozycja faktycznego używania praw własności jako mechanizmu wykluczania innych podmiotów, a zwłaszcza korzyści dzięki temu osiągnęte, muszą doprowadzić do osłabienia bodźców ekonomicznych, tj. wynagrodzenia za ekonomicznie racjonalnie działania, a karanie za działanie nieracjonalne. To z kolei prowadzić będzie do optymalnego zagospodarowania ograniczonych zasobów. Teoremat Coase'a, podkreśla zależności zachodzące między prawami własności, kosztami transakcyjnymi i efektami zewnętrznymi. Główną ideą teorii jest wybór najkorzystniejszych rozwiązań instytucjonalnych. Rozwiązanie problemu efektów zewnętrznych zmusza do określenia praw własności i zapewnienia swobody przy wymianie tych praw między zainteresowanymi podmiotami. W sytuacji gdzie występują odpowiednio zdefiniowane prawa własności i zerowe (bądź niskie) koszty transakcyjne, bezpośrednie kontakty między podmiotami prowadzą do optymalnych rozwiązań, a optymalne rozwiązania zostaną pozyskane niezależnie od pierwotnego rozkładu praw własności. W takiej sytuacji rynek umożliwia korektę wadliwości alokacji praw własności. Powodem złej alokacji jest brak spójności informacji stron transakcyjnych na rynku. W sytuacji gdy występuje wysoki wskaźnik kosztów transakcyjnych, jest możliwość osiągnięcia efektywnego porozumienia rynkowego, które zależy od początkowego przypisania praw własności, co pozostaje już zadaniem państwa. Państwo w takiej sytuacji może również bezpośrednio obniżać koszty transakcyjne drogą standardowych umów i kontraktów. Warunkiem do efektywnego rozwiązywania problemów zewnętrznych są dobrowolne negocjacje (przetargi stron konfliktów) między podmiotami, między sprawcą negatywnych efektów zewnętrznych a podmiotem poszkodowanym. Problemem, jaki się nasuwa przy efektywności instytucjonalnej jest obliczenie kryteriów problemu. Obliczenie kryteriów efektywności instytucjonalnej wykorzystuje zasadę elastyczności, systemu instytucjonalnego w odniesieniu do narodowego środowiska instytucjonalnego. Twierdzenie efektywności instytucjonalnej jest więc określone w następujący sposób: Jeżeli koszty transakcyjne są dodatnie ($TRC > 0$), to ich względna oszczędność stanowi kryterium efektywności instytucjonalnej pod warunkiem, że stosowany w systemie ekonomicznym model projektu instytucjonalnego posiada parametry elastyczności w odniesieniu do środowiska (występuje zmniejszenie skali wahań norm cenowych). Rozpatrywane poniżej przykłady obrazują zastosowanie twierdzenia efektywności instytucjonalnej w praktyce.

Przykładem pierwszym, który posłuży jako wzór i algorytm do następnych przykładów jest stworzenie w Białej Podlaskiej Centrum Badań nad Innowacjami. Komórką, która będzie się specjalizowała w realizowaniu projektu jest gmina Biała Podlaska, zatrudniająca 80 osób, którzy posiadają wykształcenie średnie lub wyższe. Na środowisko gminy wpływ mają czynniki: kapitał ludzki, warunki geograficzno-naturalne, indywidualizm, kultura i religia, stosunek do prawa, dostęp do władzy. Przy ocenie efektywności projektu, zostały wybrane dwa czynniki, które według

ekspertów mają największy wpływ na środowisko. Wyniki oceny ekspertów zostały umieszczone w tabeli 1.

Tabela 1

Wpływ czynników środowiska na projekt budowy Centrum Badań na Innowacjami

Ekspert	Kapitał ludzki	Indywidualizm
Katarzyna	10	5
Edyta	5	3
Elżbieta	8	6

Źródło: Opracowanie własne

Przedstawione oceny posłużą do określenia, czy warto inwestować w projekt czy lepiej się z niego wycofać. Przy określeniu oceny środowiska, wykorzystany został wzór na korelację liniową Pearsona, która określi zależność między dwiema zmiennymi x i y. Wzór na korelację został umieszczony poniżej:

Wzór 1. Wzór na współczynnik korelacji liniowej Pearsona

$$r_{xy} = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\frac{\sum(x - \bar{x})^2}{n}} \sqrt{\frac{\sum(y - \bar{y})^2}{n}}}$$

Źródło: Internet

Wzór ten posłuży za określenie czy istnieje zależność między wybranymi przez ekspertów czynnikami: kapitałem ludzkim i indywidualizmem. Do obliczenia wskaźnika potrzebna jest pomocnicza tabela, umieszczona poniżej.

Tabela 2

Pomocnicza tabela do obliczenia współczynnika korelacji liniowej Pearsona

x	Y	$x - \bar{x}$	$y - \bar{y}$	$(x - \bar{x})^2$	$(y - \bar{y})^2$	$(x - \bar{x})(y - \bar{y})$
10	5	2,33	0,33	5,43	0,11	0,77
5	3	-2,67	-1,67	7,13	2,79	4,46
8	6	0,33	1,33	0,11	1,77	0,44
				$\Sigma 12,67$	$\Sigma 4,67$	$\Sigma 5,67$

Źródło: Opracowanie własne

$$\bar{x} = \frac{10 + 5 + 8}{3} = 7,67, \quad \bar{y} = \frac{5 + 3 + 6}{3} = 4,67$$

$$r_{xy} = \frac{\frac{5,67}{3}}{\sqrt{\frac{12,67}{3}} \times \sqrt{\frac{4,67}{3}}} = 0,73$$

Wzrostowi wartości zmiennej X towarzyszy wzrost wartości zmiennej Y, czyli przy zwiększeniu się nakładów na czynnik kapitału ludzkiego, zwiększa się również indywidualizm. Oba czynniki wpływają na siebie w sposób dość silny. Aby

zobrazować wpływ tych czynników, jak również tendencję rozwojową, wykorzystana została linia trendu. Obliczona została ona wzorem umieszczonym poniżej.

Wzór 2. Wzór na liniową linię trendu

$$y = ax + b,$$

gdzie:

$$a = \frac{\sum xy - nxy}{\sum x^2 - nx^2} \quad b = y - ax$$

Źródło: Internet

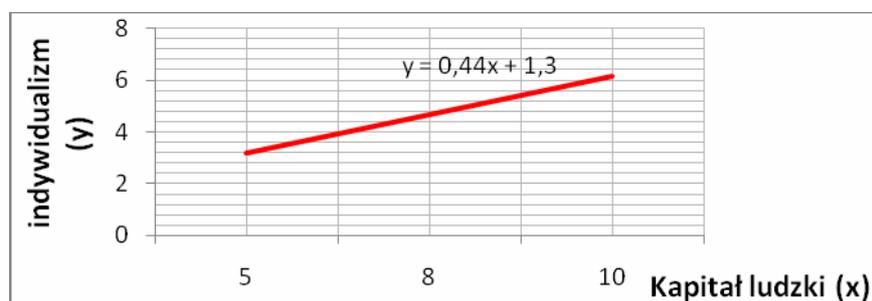
Dzięki powyższemu wzorowi możemy obliczyć jaki ma kierunek linia trendu dla środowiska, w jakim funkcjonuje gmina Biała Podlaska. Czy czynniki kapitału ludzkiego i indywidualizmu, mają kierunek wzrostowy, czy spadkowy. Obliczenia zostały podane poniżej.

$$a = \frac{113 - 3 * 35,8}{189 - 3 * 58,8} = 0,44$$

$$b = 4,67 - 0,44 * 7,67 = 1,3$$

$$y = 0,44x + 1,3$$

Dzięki powyższym obliczeniom, można stworzyć linię trendu dla czynnika kapitału ludzkiego i indywidualizmu. Wykres linii trendu został umieszczony poniżej.



Wykres 1. Linia trendu

Źródło: Opracowanie własne

Jak można zaobserwować, linia trendu ma charakter wzrostowy. Oznacza to że zwiększenie się jednego czynnika na środowisko instytucji jakim jest indywidualizm, tym samym zwiększy znaczenie kapitału ludzkiego na środowisko. Po przeprowadzonej analizie czynników, jakie mają wpływ na środowisko, istotne jest skupienie uwagi na przeprowadzenie planowanego projektu. Założony projekt budowy Centrum Badań nad Innowacjami w Białej Podlaskiej ma za zdanie zwiększenie konkurencyjności gminy Biała Podlaska jak również wspomaganie firm w gminie w prowadzeniu najnowszych, innowacyjnych produktów/ usług. Podstawowe dane techniczne projektu: Standardy budowlane (rozwiązania architektoniczne, budowlano-konstrukcyjne i materiałowe, detale architektoniczne oraz urządzenia budowlane, dojazd i dojście do budynku wraz z parkingiem, instalacje przyłącza do sieci i wyposażenie techniczne), Standardy technologiczne (wymagania izolacyjne,

wymagania wentylacyjne, wymagania odnośnie energii pierwotnej). Planowane źródła finansowania to: własne (z budżetu gminy), zewnętrzne: (Program: Program Innowacyjna Gospodarka, Priorytet: 2 Infrastruktura sfery B+R, Działanie: 2.1 Rozwój ośrodków o wysokim potencjale badawczym), Wkład krajowy ze środków budżetu państwa. Kwota finansowa: planowany całkowity koszt realizacji Projektu wynosi 388 444 071,00 zł, w tym: 85% ze środków UE: 330 177 460, 35 zł, 10% wkład krajowy: 38 844 407, 10 zł, 5 % wkład własny: 19 422 203, 55 zł. Bariery, które mogą utrudnić realizację projektu to: bariery organizacyjne (koszty transakcyjne), informacyjne (większe wdrażanie technologii, zwiększenie miejsc pracy), prawne i finansowe. Przeprowadzając analizę skuteczności wdrożenia projektu, przywołane zostały znów trzy osoby, eksperci, którzy ocenili wpływ czynników zewnętrznych na projekt. Tabela 3 obrazuje wyniki oceny ekspertów.

Tabela 3

Ocena ekspercka

Ekspert	Organizacyjne	Prawne
Katarzyna	10	9
Edyta	7	8
Elżbieta	9	5

Źródło: Opracowanie własne

Przy określeniu wpływu czynników na projekt, znów został wykorzystany wzór na współczynnik korelacji liniowej Pearsona. Do niego została stworzona pomocnicza tabela umieszczona poniżej.

Tabela 4

Pomocnicza tabela do obliczenia współczynnika korelacji liniowej Pearsona

x	Y	$x - \bar{x}$	$y - \bar{y}$	$(x - \bar{x})^2$	$(y - \bar{y})^2$	$(x - \bar{x})(y - \bar{y})$
10	9	1,33	0	1,77	0	0
6	8	-2,33	-1	5,43	1	2,33
9	10	0,33	1	0,11	1	0,33
				Σ 7,31	Σ 2	Σ 2,66

Źródło: Opracowanie własne

$$\bar{x} = \frac{10 + 6 + 9}{3} = 8,33, \quad \bar{y} = \frac{9 + 8 + 10}{3} = 9,$$

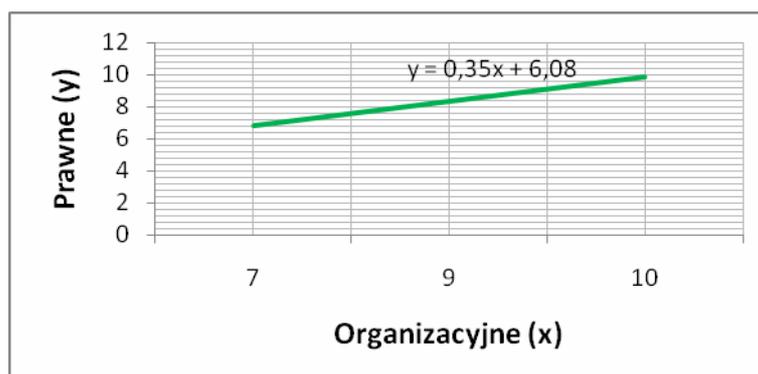
$$r_{xy} = \frac{2,66}{\sqrt{\frac{7,31}{3} \times \frac{2}{3}}} = 0,83$$

Obliczony współczynnik jest większy od 0,5 (wynosi 0,83), co oznacza że dana korelacja jest dobra. Wzrostowi wartości zmiennej X towarzyszy wzrost wartości zmiennej Y, czyli przy zwiększeniu się barier organizacyjnych, ulegają zwiększeniu bariery prawne i odwrotnie, przy zmniejszeniu się barier organizacyjnych, ulegają zmniejszeniu bariery prawne. Oba czynniki wpływają na siebie w sposób dość silny.

Aby zobrazować wpływ tych czynników, jak również tendencję rozwojową, wykorzystana została linia trendu. Obliczona została ona jak przy określaniu wpływu czynników na środowisko, a wyniki obliczeń zostały umieszczone poniżej.

$$a = \frac{228 - 3 \cdot 8,33 \cdot 9}{217 - 3 \cdot 69,4} = \frac{3,09}{8,8} = 0,35, \quad b = 9 - 0,35 \cdot 8,33 = 6,08, \quad y = 0,35x + 6,08$$

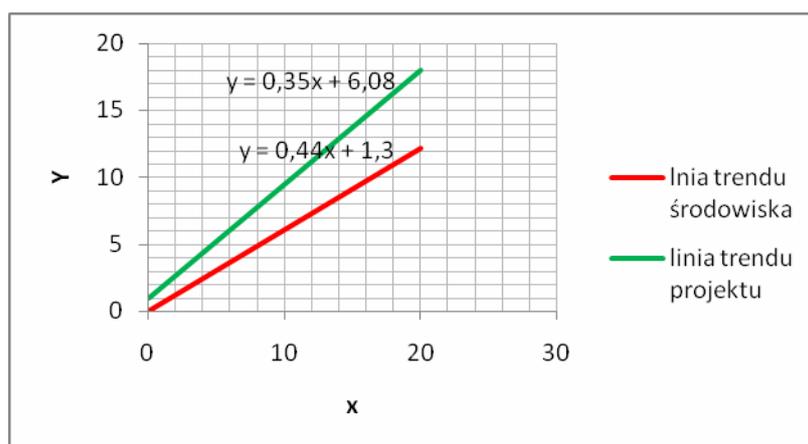
Dzięki powyższym obliczeniom, można stworzyć linię trendu dla czynników prawnych i organizacyjnych. Wykres linii trendu został umieszczony poniżej.



Wykres 2. Linia trendu

Źródło: Opracowanie własne

Jak można zaobserwować z wykresu, linia trendu ma charakter wzrostowy. Oznacza to że zwiększenie się jednego czynnika na projekt, jakim jest bariera prawna, tym samym spowoduje wzrost barier z zakresu organizacji. Aby zobrazować czy warto w projekt inwestować, należy przeanalizować dwie linie trendu: wpływu czynników na środowisko instytucji, jak również barier wpływających na realizację projektu. Podsumowanie dwóch linii trendu zostało umieszczone poniżej.



Wykres 3. Podsumowanie dwóch linii trendu

Źródło: Opracowanie własne

Z powyższego wykresu można zaobserwować, że dwie linie trendu mają jednakowy charakter wzrostowy. Przy zbadaniu czy warto w projekt zainwestować,

istotne jest określenie w jakim stopniu obie linie na siebie wpływają. Przy określeniu wpływu na siebie dwóch linii trendu, użyty został wzór na kąt nachylenia się dwóch linii trendu, jak również wzór na elastyczność. Oba wzory zostały umieszczone poniżej, wraz z obliczeniami.

Wzór 3. Wzór na tangens φ

$$\tan \varphi = \left| \frac{a_1 - a_2}{1 + a_1 a_2} \right|$$

Źródło: Internet

Wzór 4. Wzór na elastyczność:

$$\frac{180 - \varphi}{180}$$

Źródło: Internet

Obliczenia:

$$\tan \varphi = \left| \frac{0,44 - 0,35}{1 + 0,44 * 0,35} \right| = 0,08, \quad \varphi = 5,45^\circ$$

Elastyczność: $\frac{180 - 5,45}{180} = 0,97$

Z powyższych obliczeń wynika, że wdrożenie instytucjonalnego projektu nie wywołują znaczących dodatnich wahań norm- **projekt posiada całkowicie pozytywną efektywność**. Podsumowując, warto inwestować w projekt Centrum Badań nad Innowacjami. Efektywność projektu w przyszłości przyniesie pozytywne korzyści, a wpływ czynników jakiego środowiskowych jak i barier wejścia projektu nie są na tyle znaczące, aby zrezygnować z wdrożenia projektu w życie.

ПУТИ ПРЕВРАЩЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В.А. Щербаченко

Сумский государственный университет, г. Сумы, Украина

Классическая экономическая теория основой богатства считает сферу производства, трудовую деятельность в ее многообразных формах [1]. Но в современном обществе все большую роль играют знания и информация, необходимая для развития предприятия и удержания его позиций в конкурентной среде. В широком смысле знания и информация являются нематериальными активами такого капитала, как интеллектуальный капитал предприятия. Множество фирм обладают определенным уровнем интеллектуального потенциала, который заложен в их сотрудниках, однако не все могут превратить его в капитал, который будет эффективно работать и приносить пользу.

Для четкого понимания того, что собою представляет интеллектуальный потенциал, и в чем его отличие от капитала, рассмотрим несколько определений, данных отечественными и иностранными учеными-экономистами.

Таблица 1

Определение интеллектуального капитала

Иноземцев В.Л. [2]	Интеллектуальные способности людей совместно с созданными ими материальными и нематериальными средствами, которые используются в процессе интеллектуального труда.
Ильяшенко С.Н. [3]	Совокупность интеллектуальных ресурсов (материальных и нематериальных) и способностей к их реализации, что определяют способность предприятия развиваться на основе информации и знаний.
Эдвинссон Л. [4]	Особое сочетание человеческого капитала (реальных и потенциальных интеллектуальных способностей, а также соответствующих практических навыков работников компании) и структурного капитала (составляющих капитала компании), что задаются такими специфическими факторами, как связи с клиентами, бизнес-процессы, базы данных, бренды и т.д.
Щербаченко В.А.	Комплекс взаимосвязанных нематериальных ресурсов и способности участников производственного процесса к использованию приобретенных ими знаний и умений для создания товаров, какие содействуют развитию предприятия.

Таблица 2

Определение интеллектуального потенциала

Лаврентьев В. А., Шарина А.В. [5]	Совокупность теоретических знаний, практического опыта и индивидуальных способностей работников, осуществляющих работы по созданию инноваций на промышленных предприятиях и в организациях.
Крылов А. [6]	Своеобразное «опережающее» отражение действительности, качественно новые элементы и запасы функций, необходимые для перехода системы интеллекта на новый уровень функционирования.
Щербаченко В.А.	Совокупность интеллектуальных возможностей трудовых ресурсов, их способностей к созданию инноваций, что определяют возможность предприятия приводить в соответствие ко внешним внутренние способности развития с целью обеспечения экономического роста и конкурентоспособности предприятия на внешних и внутреннем рынках.

Таким образом, потенциал – это резервы, «запасные средства», многообещающие таланты сотрудников предприятия, которые могут развиваться дальше и приносить ему экономическую выгоду, то капитал – это совокупность нематериальных активов уже задействованных в производственно-коммерческой деятельности предприятия.

Один из способов обращения интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал – грамотно сформированная система мотивации.

В исследуемой проблеме важно обратить внимание на мотивацию отдельных, важных для дела сотрудников.



Рис. 1. Модель перехода интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал

Материальная мотивация персонала построена на системе поощрений работников при помощи финансовых вознаграждений. Известно несколько типов подобных поощрений, которые влияют на повышение производительности труда: повышение заработной платы, доплаты, премии [7].

Социальная мотивация персонала [8] – это выраженное в соответствующих формах общественное одобрение или общественное порицание его профессиональных действий. Очевидно, что одобрению подлежат положительные действия работника, а порицанию – отрицательные.

Психологическая мотивация персонала – это умение распознавать внутренние мотивы, побуждающие работника действовать (чувство долга, интерес, личная выгода). Исходя из того, какой мотив движет человеком, следует применять соответствующие виды стимулов.

Кроме системы мотивации, важным фактором для превращения потенциала в капитал является постоянное обучение своих сотрудников в их профессиональной и не только сферах. Обучение персонала [9] – это целенаправленный, организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов и руководителей. Курсы, семинары, конференции, прохождение практик и стажировок за рубежом будут способствовать развитию их интеллектуального капитала, который впоследствии будет реализован ими в их трудовой деятельности. Естественно, это требует немалых затрат со стороны предприятия, но их следует рассматривать не как затраты, а как инвестиции [10]. Важность непрерывного образования подтверждают следующие факторы: внедрение новой техники, технологии, производство современных товаров, рост коммуникационных возможностей; мир превращается в рынок с высоким уровнем конкуренции между странами. Страны, имеющие современную систему инженерного труда и программы непрерывного образования, лидируют в условиях этой конкуренции. Для фирмы более эффективно и экономично повышение отдачи от уже работающих сотрудников на основе их непрерывного обучения, чем привлечение новых работников.

Таким образом, мы рассмотрели два основных пути преобразования интеллектуального потенциала сотрудника предприятия в его интеллектуальный капитал: систему мотивации персонала и процесс непрерывного образования. Предприятие, обладающее высоким уровнем интеллектуального капитала, имеет сильное конкурентное преимущество и способность расширить при необходимости горизонты своей деятельности. дальнейшим направлением исследования будет подробный анализ эффективности отдельных инструментов системы мотивации и поиск новых путей реализации интеллектуального потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ядгаров Я. С. История экономических учений. Общая характеристика классической политической экономии / Я.С. Ядгаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/History2/c4.html>

2. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л.Иноземцев. – М.: Изд-во «Academia» - «Наука», 1998. – 640 с.

3. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / За ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. - Суми: ТОВ "Друкарський дім "Папірус", 2011. - 644 с.

4. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинссон. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 248 с.

5. Шарина А. В. Интеллектуальный потенциал предприятия: понятие, структура и направления его развития / Лаврентьев В. А., Шарина А. В. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2173/>

6. Крылов А. Интеллектуальный потенциал / А. Крылов. – Психология. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-reading.me/chapter.php/69387/40/Krylov_-_Psihologiya.html

7. Материальная мотивация персонала / Сайт HQ Business. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hqbusiness.ru/materialnaya-motivatsiya-personala>

8. Способы социальной мотивации персонала / Сайт MSJOB.ru. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.msjob.ru/doc/motivatsiya/sotsialnaya-motivatsiya-personala>

9. Сущность и цели обучения персонала / Сайт Grandars.ru. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/obuchenie-personala.html>

10. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гелбрейт . – М.: Директ-Медиа, 2007. – 347 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ФИРМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н.В. Юргель

Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, г. Гродно, Беларусь

Реальная ситуация в современной экономике всегда характеризуется той или иной степенью неопределенности. Негативное влияние неопределенности означает для хозяйствующих субъектов возможность потерь, связанных с невозможностью полностью рационального поведения и достижения всех целей своей

деятельности. Средством снижения этих потерь является становление и развитие институтов.

Анализ роли институтов в деятельности фирм как субъектов экономических отношений позволяет выделить их основные черты: институты обеспечивают предсказуемость результатов экономической деятельности фирм и формируют устойчивые связи; институты наследуются, благодаря свойственному им процессу «обучения»; институтам присуща система позитивных (вознаграждение за следование определенным правилам) и негативных (наказание за нарушение) стимулов; институты обеспечивают свободу и безопасность действий в определенных рамках и сокращают транзакционные издержки (точно так же, как технологии сокращают производственные затраты).

В современной экономической теории существует несколько подходов в понимании институционализации. Одни экономисты под институционализацией понимают процесс формирования функциональных, нормативных и властных отношений между институциональным субъектом и субъектами окружающей его внешней среды [1, с. 33-34].

Другие отмечают, что институционализация – это процесс закрепления внешней нормы в общественной практике, ее фактического подтверждения в реальном поведении людей, в юридическом пространстве [2, с. 53].

Третьи определяют институционализацию как процесс формирования и закрепления упорядоченного набора формальных и неформальных правил и норм поведения рыночных агентов и их непрерывное воспроизводство фирмой [3, с. 125].

Актуальность темы связана с тем, что становление и развитие фирмы в современной экономике связано с процессом её институционализации. Под институционализацией фирмы будем понимать процесс формирования и закрепления институтов, а также их корректировку, который требует целенаправленных усилий и затрат ресурсов.

Существенный вклад в развитие институционального подхода при изучении фирмы внесли такие зарубежные ученые, как А. Алчиян, Р. Коуз, К. Менар, Д. Норт, О. Уильямсон, Дж. Робинсон, Дж. Ходжсон и др. Становление фирмы рассматривается в работах таких российских ученых, как А.А. Аузан, Г.Б. Клейнер, Д.С. Львов, Р.М. Нуреев, А.В. Олейник, Ю.В. Тарануха, А.Е. Шастико, и др. Среди белорусских авторов, в чьих работах исследуются институциональные аспекты становления фирмы, следует отметить П.С. Лемещенко, И.А. Руденкова, А.В. Черновалова и др.

Рассматривая теоретические аспекты институционализации фирмы необходимо раскрыть содержание следующего: во-первых, процесс зарождения и установления внутрифирменных институтов; во-вторых, воздействие фирмы на формирование внешних институтов, т.е. институциональной среды, в которой она функционирует; в-третьих, причины спроса фирмы на внутренние и внешние институты.

Внутренние институты формируются внутри фирмы, определяют ее содержание и отличительные черты. Внешние институты имеют объективную

природу, они существуют вне зависимости от деятельности фирмы, однако оказывают на нее существенное влияние. Внешние и внутренние институты в их совокупности отражают конкретно-исторический характер развития институциональной среды.

Рассмотрим основные тенденции формирования внутрифирменных институтов.

Институциональной реакцией фирмы на издержки по ведению переговоров, на разработку, заключение и оформление контрактов, на судебные разбирательства и арбитраж по поводу защиты собственности, выполнение обязательств по контрактам является создание юридической службы.

В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты сами принимают решения о том, что, как и для кого производить, по каким ценам продавать. Стремление фирм минимизировать данные издержки выразилось в создании службы маркетинга.

Институциональной реакцией на возникновение издержек осуществления расчетов является создание финансовых служб, а в них – специальных отделов по работе с банками, по учету векселей, бартерных операций и т. д.

Ещё одной проблемой, с которой сталкивается фирма, является управление персоналом. В ходе эволюции производства глобальные технологические и структурные изменения, повышение уровня конкуренции привели к перерастанию управления персоналом в управление человеческими ресурсами организации.

Конкурентоспособность выступает универсальным требованием, предъявляемым открытой экономической системой к любому экономическому субъекту. Это приводит к необходимости создания внутри организации специальных служб, основными задачами которых являются: анализ инновационных возможностей, выявление потребности в усовершенствовании, выявление причин сопротивления инновациям и т. д.

По мере увеличения размеров фирмы растут издержки оппортунистического поведения в отношениях «поручитель – исполнитель». Оппортунизм представляет собой способ действия экономического агента в соответствии с собственными интересами, не ограниченного соображениями морали и противоречащего интересам других агентов. Наиболее эффективной системой снижения издержек оппортунистического поведения наемного работника является формирование организационной культуры, т. е. системы формальных и неформальных норм и правил, регламентирующих поведение работников внутри организации, в соответствии с которой оппортунистическое поведение неприемлемо.

В условиях объективного существования риска и связанных с ним финансовых, моральных и прочих потерь возникает потребность в определенном механизме, который позволил бы наилучшим из возможных способов с точки зрения поставленных фирмой целей учитывать риск при реализации хозяйственной деятельности. Эффективность службы риск-менеджмента достигается грамотным распределением полномочий и гибкостью организационной структуры, по-

зволяющей службе беспрепятственно контактировать с любой другой службой предприятия. Перед этой службой ставится задача организации управления всеми рисками бизнеса.

Таким образом, внутрифирменная институционализация происходит за счет внутренней трансформации организации.

С целью сохранения устойчивого функционирования фирма стремится передать часть риска соответствующим внешним институтам, которые уменьшают неопределенность внешней среды и снижают соответствующие транзакционные издержки. Механизм взаимодействия между институтами и фирмами реализуется через институциональные изменения, представляющие собой сложный процесс совершенствования институциональной системы, обновление исходной институциональной среды, преобразование старых институтов и появление новых. В ходе этого процесса постепенно исчезают неэффективные институты, которые заменяются новыми, т.е. происходит внешняя институционализация фирмы.

Оценка величины транзакционных издержек, исходя из литературных источников, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Оценка величины транзакционных издержек

Источник	Величина транзакционного сектора, %
Wallis J.J.	54,7
E.G. Fulboth	50-60
Дж. К. Лафт	до 70

Источник: [4, 5, 6].

Рассмотрим основные тенденции внешней институционализации.

В странах с рыночной экономикой большинство фирм основано на частной или коллективной (акционерной) формах собственности, и поэтому они самостоятельно изыскивают необходимые ресурсы на рынках реальных и финансовых активов. Одной из важных функций, которую должны выполнять финансовые системы, является перенос риска на тех, кто готов принимать этот риск. Финансовые рынки создаются для снижения информационных затрат на заимствование и кредитование, а также расходов на транзакции.

Роль главных финансовых посредников играют коммерческие банки. Деятельность банка как финансового посредника, обеспечивающего оптимальное распределение денежных средств в экономике и неизбежно принимающего риски, сопутствующие классическим банковским операциям, с появлением эффективного механизма управления финансовыми рисками обретает новое качество.

Наличие рисков в экономике объективно вызывает необходимость целенаправленных действий по уменьшению этих рисков и возмещению связанного с ними ущерба по основе объединения рисков и передачи их специализированному институту – страховым компаниям. Страхование делает возможным при

наступлении страхового случая возмещение ущерба в различных материальных формах и тем самым сокращает транзакционные издержки.

Развитие фирмы тесно связано с формированием эффективного рынка ценных бумаг. Эффективный фондовый рынок невозможен без наличия достаточного количества прибыльных фирм. Уровень же стабильности и цивилизованности позволяет им рассматривать фондовый рынок в качестве обязательного элемента среды их существования: во-первых, как рациональный экономический субъект инвестор выбирает оптимальный вариант; во-вторых, многочисленность вариантов дает возможность потенциальным инвесторам найти оптимальное соотношение между уровнем прибыли и степенью риска вложений.

Создание биржевых институтов выступает необходимым условием стабильного функционирования фирмы. Товарные биржи позволяют фирме получить объективную информацию о себе и конкуренте, провести сравнение, правильно оценить ситуацию на рынке и спрогнозировать её развитие, а следовательно, получить конкурентные преимущества и найти свою нишу.

Стремление фирмы свести к минимуму количество посредников, стоящих на пути между производителем и потребителем, приводит к появлению торговых домов. Наличие торговых домов позволяет решить проблему продвижения товаров на внешний рынок, а также предоставить (если это необходимо) сервисное обслуживание на достаточном уровне.

В целом, наличие биржевых институтов и торговых домов позволяет снизить коммерческий риск фирмы.

Консалтинг в финансово-экономической сфере – один из видов профессиональной деятельности, которая выступает связующим звеном между теоретической и практической составляющими экономики. Привлечение внешних консультантов позволяет фирмам решать вопросы стратегического, тактического и операционного уровня, снижая тем самым, соответствующие риски.

Изменения в экономике, периодически возникающие кризисы вызвали спрос на бухгалтеров-экспертов, защищающих интересы фирмы. Аудиторская деятельность, аудит – предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Каждая фирма в условиях насыщения рынка товарами и услугами сталкивается с проблемой продвижения своего продукта на рынке. Реклама – самый действенный инструмент позволяющий привлечь внимание покупателей к производимому товару и создать положительный образ предприятия. Роль рекламы заключается в том, что она является связующим звеном между субъектами хозяйствования, производителями и потребителями товаров. Рекламная служба предприятия, какой бы крупной она ни была, не может и не должна обеспечивать всю рекламную деятельность самостоятельно, без привлечения внешних рекламных служб.

Таким образом, целью внешней институционализации фирмы является сохранение устойчивого функционирования в долгосрочной перспективе по-

средством активного участия в формировании институциональной среды. Участие фирмы в формировании институциональной среды позволяет реализовывать свои экономические интересы, не позволяя доминировать интересам транзакционного сектора. Институциональная эффективность фирмы зависит от активности участия фирмы в формировании институциональной среды.

Применение институциональной эффективности, наряду с технологической, экономической и социальной эффективностью позволяет по-новому оценить фирму в современных условиях. Качественной оценкой институциональной эффективности является снижение неопределенности и риска. Количественно институциональная эффективность может быть рассчитана на основе существующих методик интегральных оценок риска в рамках службы риск менеджмента [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Лебедева, Н. Н. Институциональная экономика / Н.Н. Лебедева – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1999.
2. Клейнер, Г. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России / Г. Клейнер – М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
3. Тарануха, Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике / Ю.В. Тарануха. – М.: Дело Сервис, 2003. – 368 с.
4. Wallis, J.J. Measuring the transactional sector in the American economy, 1870-1970 / J.J. Wallis, J. Roberts // Long-term factors in American economic growth. Chicago, 1986.
5. Furuboth E.G. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics / E.G. Furuboth, R. Richter. Fnn Arbor, University of Michigan Press, 2000.
6. Лафт, Дж. К. Эффективность менеджмента организации: учеб. пособие. – М., 1999.
7. Юргель, Н. В. Этапы институционализации фирмы в условиях современной Н.В. Юргель; LAP KAMBERT Academic Publishing, 2013.

СЕКЦИЯ 2. МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

**ИССЛЕДОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОСАЛОНОВ**

Т.Н. Одинцова

*д-р экон. наук, доц., Саратовский государственный технический университет
им. Гагарина Ю.А., г. Саратов, Россия*

И.Ю. Ягузинская

*Саратовский государственный технический университет
им. Гагарина Ю.А., г. Саратов, Россия*

В современных условиях модернизация экономики поворачивается в сторону системных структурных преобразований, перспективы новой экономики характеризуются эффектом интеграции современных методов управления, вызванным существенным снижением затрат и качеством обслуживания потребителей.

В настоящее время функционирование системы логистического сервиса в деятельности автосалонов осуществляется в условиях непредсказуемо меняющейся рыночной конъюнктуры, жесткой конкуренции и экономической нестабильности. Существующая тенденция снижения инвестиционных проектов зарубежных компаний в автомобильный рынок РФ вследствие санкционных явлений обуславливает необходимость применения комплекса подходов к решению проблемы повышения конкурентоспособности автосалонов за счет осуществления эффективного управления и разработки мероприятий по совершенствованию процесса обслуживания потребителей автосалонов.

При данных условиях существует необходимость управления качеством процессов, которые могут меняться в режиме реального времени, адаптироваться к условиям внешней среды. В этой ситуации исследование логистического сервиса в автосалонах является крайне важным, поскольку позволяет значительно влиять на их деятельность через управление и моделирование бизнес-процессов предоставления логистического сервиса. Существует потребность поиска новых инструментов и методов, способных помочь автосалонам принимать эффективные управленческие решения, направленные на организацию качественного обслуживания потребителей.

Анализ методов управления логистическим сервисом, показал, что ресурсы, привлекаемые в развитие сферы деятельности автосалонов, ограничены, а организационные и экономические методы управления не в полной мере учитывают особенности реализации логистического сервиса. Поскольку основной проблемой в деятельности автосалонов является отсутствие системы организации качества, её единой концепции, четкого представления обо всем комплексе

функций звеньев системы логистического сервиса, а также схемах их взаимодействия, то проблемы эффективного управления системой логистического сервиса в автосалонах должны рассматриваться на качественно новой основе, связанной с интегрированным подходом применительно как к процессам, так и ресурсам.

Специфика современных проблем управления связана с необходимостью учитывать высокий уровень изменчивости окружающей среды и быстрое развитие технологий. Следует отметить, что основополагающей базой современных подходов к управлению является процессный подход, который предполагает определение набора бизнес-процессов, выполняемых в организации, и дальнейшую работу с ними. Предлагаемые сегодня системы управления базируются на следующих основных подходах:

- TQM (Total Quality Management) – система всеобщего управления качеством;
- PIQS (Process Integrated Quality System) – система управления качеством, интегрированная с бизнес-процессами;
- МС ИСО серии 9000 версии 2000 г. – регламентирующие требования к системам управления качеством;
- WFMS (Work Flow Management System) – система управления потоками работ;
- ERP (Enterprise Resource Planning) – комплексная система планирования и управления ресурсами организации.

При внедрении процессного подхода к управлению системой логистического сервиса в автосалонах должны использоваться нижеприведенные методики:

- организованные системы бизнес-процесса;
- установление владельца бизнес-процесса;
- прогнозирование бизнес-процесса;
- разработка регламентаций бизнес-процесса;
- построение управления бизнес-процессом на основе цикла PDCA;
- проведение аудита бизнес-процесса.

Основными положениями при внедрении процессного подхода к управлению системой логистического сервиса в автосалонах являются следующие:

- 1) определение и описание существующего бизнес-процесса и процесса взаимодействия в системе процессов организации;
- 2) более ясное разделение ответственности руководителя за дифференцированный сегмент интегрированной системы бизнес-процесса предприятия;
- 3) определение всех показателей эффективности и возможности их измерения (например, финансово-статистических);
- 4) разработка и утверждение регламентов, при помощи которых будет формализовываться работа всей системы;
- 5) управление доступными ресурсами и при выявлении отклонений, например, аномального поведения в продукте или процессе, а также изменений во внешней среде (в том числе трансформирование запросов заказчика).

Использование процессного подхода к управлению системой логистического сервиса позволяет описать, проанализировать, измерить и оценить существующие управленческие, обеспечивающие и основные процессы в автосалонах. Для автосалонов, реализующих такой подход в своей деятельности, это является главным инструментом достижения устойчивости, опирающийся на глубокую детализацию процедур, логистических операций, работ и процессов, четко закрепляющий ответственность и задачи за каждым работником коллектива и группами работников.

Оптимальным началом для построения грамотной системы управления является моделирование бизнес-процессов, которое предполагает детальное описание всех действий сотрудников. Бизнес-процесс – это комплекс действий как совокупность процессов, которая заканчивается созданием продукта, необходимого клиенту. Разработка концепции бизнес-процесса стала откликом на крайнюю специализацию и разделение труда в подходах классиков экономической теории (А.Смит, К.Маркс и др.), вызывающих снижение эффективности деятельности. Бизнес-процессы позволяют увязать между собой отдельные элементы обслуживания потребителей, что, однако, требует перехода функционально-ориентированного предприятия на процессно-ориентированное.

Основные элементы и взаимосвязи процессной модели бизнес-процессов предоставления логистического сервиса в автосалонах представлены на рис. 1.

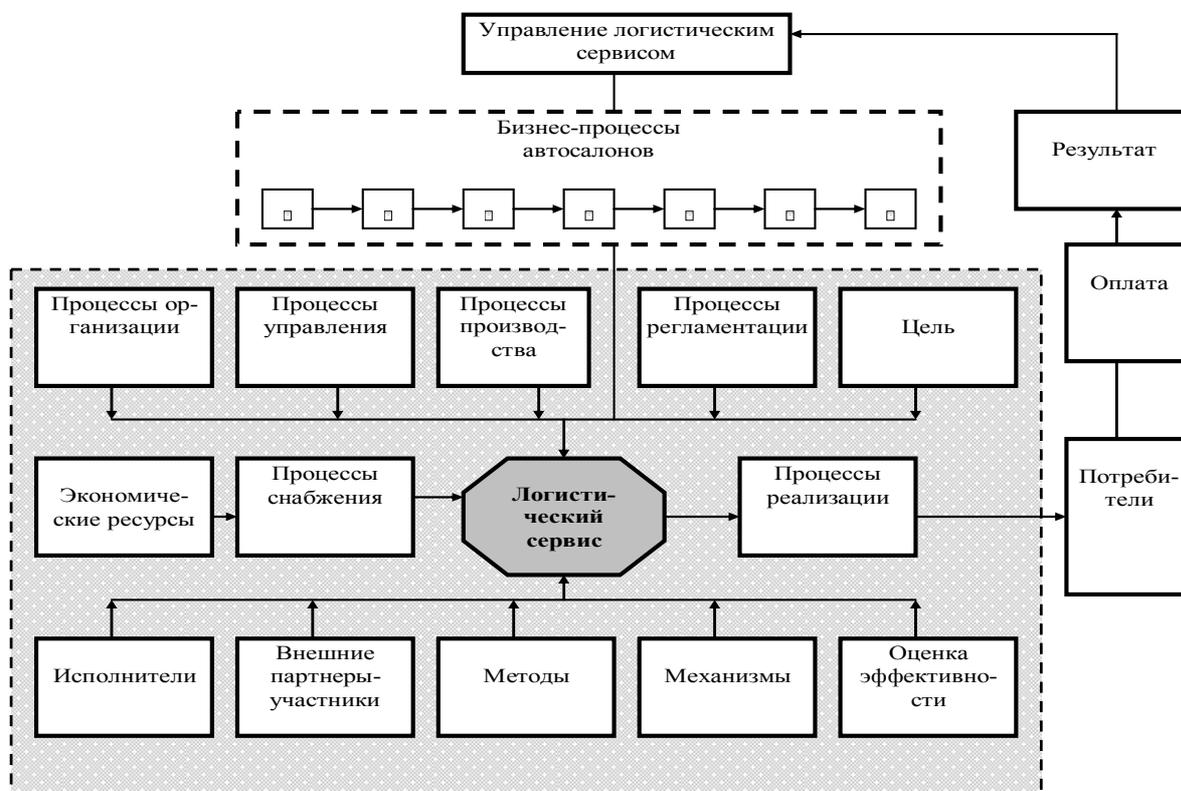


Рис. 1. Модель бизнес-процессов предоставления логистического сервиса в автосалонах

Одновременно с позиций системного подхода бизнес-процессы предоставления логистического сервиса в деятельности автосалонов имеют все признаки системы: множество элементов (в виде подразделений, участников), внутренних связей и действий, логически взаимосвязанных, охватывающих один или более входов автосалона, непосредственно процессы реализации логистического сервиса, которые заканчиваются созданием продукции и оказанием обслуживания потребителей, а также выходами предприятия в виде результатов деятельности автосалонов. Бизнес-процессы автосалонов существуют в окружении внешних сред, одной из которых является среда самого автосалона, а второй – внешняя среда, в которой существует и предприятие, и сами бизнес-процессы. Кроме того, в ходе разработки и осуществления бизнес-процессов реализации логистического сервиса создается его инфраструктура, в которую входят предприятия-партнеры и участники, осуществляющие различные функции и работы (рис. 2).

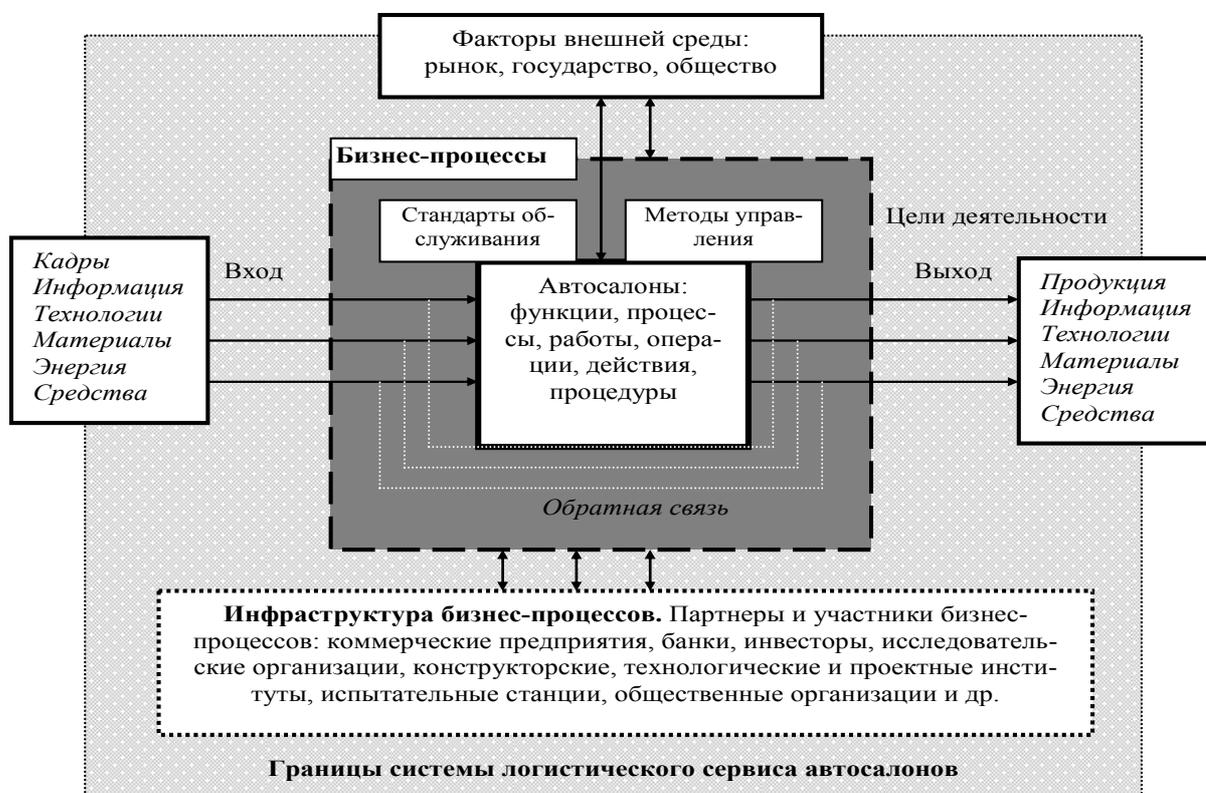


Рис. 2. Система бизнес-процессов автосалонов

В состав основных элементов бизнес-процессов предоставления логистического сервиса входят: организационная структура управления, подразделения автосалонов, внешние участники, цели, показатели и критерии, методы управления.

Следует отметить, что в соответствии с постулатами У.Э. Деминга управление логистическим сервисом представляет собой процесс преобразования потоков ресурсов логистической системы автосалона в результаты: усовершенствованные бизнес-процессы и качественное обслуживание,

удовлетворенность потребителей, лояльность персонала и потребителей. Бизнес-процессы предоставления логистического сервиса в рамках автосалона формируют систему логистического сервиса, посредством которой достигаются интеграция и эффективность принятия управленческих решений, направленных на организацию качественного обслуживания потребителей.

Выполненный анализ показал, что интегрированная модель управления системой логистического сервиса позволяет синхронизировать функции планирования, организации, контроля, совершенствовать бизнес-процессы на основе цикла Деминга в деятельности автосалонов, что способствует повышению их экономической устойчивости на рынке за счет логистической координации, позволяющей найти компромиссы между функциональными подразделениями автосалонов и обеспечить их интегрированное взаимодействие с внешней средой. При этом все процессы рекомендуется выполнять по общепринятому порядку PDCA, предложенному в середине XX века: «Plan, Do, Check, Act», что означает «Планировать, Делать, Проверять, Улучшать». В то же время автосалон является ключевым звеном в цепи поставки автомобилей - интегратором материального и сопутствующих потоков.

Моделирование бизнес-процессов предоставления логистического сервиса даст возможность взглянуть с другого ракурса на технологию работы автосалонов, обозначив сильные и слабые стороны, открыв новые возможности для развития и совершенствования системы логистического сервиса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1997. С.21.
2. Дзгоева М.Р., Босенко Е.В. Система бизнес-проектирования на промышленных предприятиях // Известия КБРНЦ РАН, 2013. №6 (56). С. 81-86.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР В АПК

Н.И. Холод

д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

А.А. Ефремов

Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Урожайность и продуктивность являются основными показателями, которые зависят от множества различных факторов, как внутренних, так и внешних. К внутренним факторам можно отнести сорта и виды растений, а к внешним –

погодные условия, почвы и их плодородие, удобрения, уход, культуру земледелия, качество семенного материала, сроки посева и другие.

Учесть все многообразие факторов, влияющих на результативный показатель, практически невозможно. Нами проведено исследование зависимости урожайности y зерновых культур с 1 га от шести производственных факторов [1]:

x_1 – расход органических и минеральных удобрений на 1 га зерновых, руб.;

x_2 – затраты труда на 1 га зерновых, чел-ч.;

x_3 – размер основных фондов на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.;

x_4 – расход посадочного материала на 1 га зерновых, руб.;

x_5 – среднегодовое количество работников на 100 га зерновых, чел.;

x_6 – удельный вес посева зерновых в общей площади растениеводства, %.

Средние значения признаков-факторов и их среднеквадратические отклонения:

$$\bar{y} = 22,38, \sigma(y) = 5,84;$$

$$\bar{x}_1 = 34,70, \sigma(x_1) = 17,04;$$

$$\bar{x}_2 = 18,29, \sigma(x_2) = 3,98;$$

$$\bar{x}_3 = 55,19, \sigma(x_3) = 19,60;$$

$$\bar{x}_4 = 28,25, \sigma(x_4) = 5,90;$$

$$\bar{x}_5 = 28,16, \sigma(x_5) = 15,01;$$

$$\bar{x}_6 = 41,32, \sigma(x_6) = 3,12.$$

Зависимость урожайности зерновых от выбранных шести факторов определена регрессионной моделью

$$y = 32,647 + 0,028x_1 - 0,288x_2 + 0,188x_3 + 0,01x_4 + 0,081x_5 - 0,467x_6.$$

Теснота связи в данном случае характеризуется коэффициентом множественной корреляции $R = 0,862$, что при уровне надежности 95% превышает табличное значение критерия Фишера $F = 3,9$.

Для определения оптимальных значений уровней факторов и результативного показателя y с учетом доверительных интервалов приняты их нижние и верхние границы, задающие ограничения. В качестве критерия оптимальности принят максимальный уровень урожайности.

Постановка задачи имеет следующий вид:
требуется найти максимальную урожайность

$$y = 32,647 + 0,028x_1 - 0,288x_2 + 0,188x_3 + 0,01x_4 + 0,081x_5 - 0,467x_6 \quad (\max)$$

при ограничениях:

$$\left\{ \begin{array}{l} 35 \leq x_1 \leq 50, \\ 20 \leq x_2 \leq 25, \\ 55 \leq x_3 \leq 70, \\ 28 \leq x_4 \leq 35, \\ 28 \leq x_5 \leq 45, \\ 42 \leq x_6 \leq 45, \\ x_j \geq 0, \quad j = 1, 6. \end{array} \right.$$

Решив задачу симплексным методом, имеем:

$$y_{\max} = 25,828, \quad \bar{x}^* = (x_1^*, x_2^*, x_3^*, x_4^*, x_5^*, x_6^*) = (50; 20; 70; 35; 45; 42).$$

Оптимальные значения уровней производственных факторов можно определить и для других сельскохозяйственных культур.

ЛИТЕРАТУРА

1. Н.И. Холод. Прогнозирование эффективности сельскохозяйственного производства. – Мн.: «Ураджай», 1980, 133 с.

INCREASES IN THE SHARE OF THE PRIVATE SECTOR IN OPEN JOINT STOCK COMPANIES OF UZBEKISTAN WITH THE STATE SHARE

N.M. Yakubov

Узбекский комбинат тугоплавких и жаропрочных металлов, г. Ташкент, Узбекистан

M.L. Tursunkhodzhayev

д-р экон. наук, проф., Ташкентский государственный технический университет, г. Ташкент, Узбекистан

S.R. Hudoyarov

канд. техн. наук, доцент, Ташкентский государственный технический университет, г. Ташкент, Узбекистан

In the industry of Uzbekistan metallurgy is one of the largest strategically important branches of economy. Outputs of the current industry concede only to fuel and energy complex, the mechanical engineering which are light and the food industry.

It should be noted that security of the metallurgical enterprises of Uzbekistan with mineral resources for many years is one of the main indicators of their strategic safety and investment appeal.

One of the options increasing their economic efficiency of work and competitiveness, is to implement innovative technologies and development of new raw materials' fields which are available and can be the potential of Uzbekistan's metallurgical branch.

Molybdenum and tungsten production in the republic is made by the largest metallurgical combine "Uzbek combine of refractory and heat resisting metals" Open Joint

Stock Company (JSC UZKTZhM) which cannot perform on a full capacity because of a lack in qualitative concentrate's providing. When Uzbekistan was as a part of the Soviet Union in JSC UZKTZhM a concentrate was delivered from Russia, Armenia, Mongolia and the combine worked at full capacity and provided need of the Soviet Union with tungsten and molybdenic production for 85%. With disintegration of the Soviet Union receipt of concentrates stopped, the combine began to work with the help of own raw materials from the Republic - a molybdenic concentrate open joint stock company Almalyk mining and metallurgical combine (JSC Almalyk MMC) and a tungsten concentrate from Ingichki mine administration.

Though in the republic a field of non-ferrous metals such as: gold, silver, copper, tungsten, molybdenum, rhenium, bismuth, thallium, tellurium, the titan reconnoitered in 1925-50, but have not started the development of these fields so far. Koytash field was opened in 1936 in Dzhizzak area, ores contain tungsten, molybdenum, copper, bismuth, thallium, selenium tellurium. The Yakhton field in the Samarkand area in the ore and the sulphidic with the slariakh is noted with a steadily increasing concentration of tungsten, gold, silver, molybdenum, the titan, chrome, nickel, cobalt, vanadium. Lyangar field in the Samarkand area opened in 1928 as molybdenic and tungsten fields. Sautbay field located in Navoiy area, was opened 1980 as a tungsten field [1].

If the copper production in Uzbekistan will be taken into an account, then the raw materials in a subsoil of our country for the copper production will suffice for 200 years. Highly liquid export production from copper is made by the largest iron and steel works JSC Almalyk MMC. One of the especially important question for combine is the development of Kalmakyr Distant mine, as it has very impressive potential of mineral resources of the republic. Development of a new field of Kalmakyr Distant copper is necessary for making the stable providing with a concentrate production for many years forward.

Steel and steelmaking production in Uzbekistan Uzbek metallurgical combine Open Joint Stock Company (JSC Uzmetkombinat) at the general requirement makes about 2,1 million tons annually about 710 - 746 thousand tons from secondary raw materials that makes 35% of the general requirement are made. Other part of production is imported to the country from abroad. For increase in steel's production in the Republic of Uzbekistan for the purpose of ensuring its internal consumption and export it is necessary to organize production of steel besides secondary raw materials and from ore.

In Uzbekistan expected resources of iron ores' fields are estimated at 4,708 billion tons, the confirmed stocks make 1 billion tons. There are more than two hundred small and large-scale deposits of iron ore, large-scale deposits are such, as "Tebinbulok", "Mingbulok", "Syurenyota". However the content of iron in them low that did their earlier processing with receiving high-quality steel economically unprofitable [1].

But development of raw materials' new fields needs big capital investments. Necessary capital investments can be received with an attraction of an investment of economy's private sector in a case of increase in the part of the private sector in open joint stock companies of metallurgical branch of the republic.

At joint meeting of Legislative chamber and the Senate Oly Mazhlisa of the Republic of Uzbekistan it was noted that it is necessary to recognize that the law "About Privatization and Privatization" adopted in 1991 demands, currently needs revision. It is necessary to expand further the share of non-state sector and to attract private investors in leading major branches of economy [2].

At government meeting following the results of social and economic development of the country in 2013 and the major priorities for 2014 as it was noted: "... Today there is no need to prove that the enterprises work with private form of ownership much more effectively, than with the state form of ownership, ... it is especially important to provide in practice with our laws a priority, support and inviolability of the private sector of economy" [3].

Respectively now the vital issues of metallurgical branch in development of national economy set a task on further expansion of privatization's processes and privatization of the enterprises with the state share to expand a share of non-state sector in them for the purpose of attraction economy's private sector for investment. For this purpose it is necessary to make the enterprise more attractive to investors and keen on the foreign ones.

And for bigger appeal of Uzbekistan's metallurgical branch's enterprises it is necessary to eliminate their versatility. As the foreign experts making and realizing non-ferrous metals, consider that to enter with serious investments into the versatile large combines, which make at one enterprise different types of non-ferrous metals, and also letting-out consumer goods, ineffectively. They specialize on production of one metal, for example, either copper, or zinc, or molybdenum as production of each metal is the whole isolated direction in science of the metallurgical branch, differing technology, equipment, not to mention marketing of each metal.

For example on JSC Almalyk MMC make 9 types of non-ferrous metals, on JSC UZKTZhM make 4 types of non-ferrous metals.

Each enterprise of metallurgical branch can become attractive to the investor on condition of elimination of its versatility. It is possible, according to the author, by restructuring, for example JSC UZKTZhM combine in the HK "UZKTZhM" holding company on the basis of the created five joint stock companies in the main (strategic) production directions with the investment and financial infrastructure, a production activity [4].

As the world practice, concept "restructuring of the enterprise" are included by the whole complex standard and legal, financial and economic, administrative and organizational and technical measures from the state, directed on increase of efficiency of their production economic activity.

REFERENCES

1 . Akhmedov N. A. Zavjyalov G. E. Zemlyanov A.A. etc. Ore fields of Uzbekistan - Tashkent: GIDROINGEO, 2001. - 661c.

2 . The report of the President of the Republic of Uzbekistan I.A. Karimova at joint meeting of Legislative chamber and the Senate Oly Mazhlis of the Republic of Uzbekistan//the Narodnoye Slovo Newspaper of November 13, 2010 - No. 220.

3. The report of the President of the Republic of Uzbekistan I.A. Karimova at government meeting following the results of social and economic development of the country in 2013 and to the major priorities for 2014. Uzbekistan, Tashkent//the Vostoka Pravda Newspaper of January 18, 2014 - No. 13.

4. Tursunkhodzhayev M. L. Burkhanov A.U. Hashimova. N. A., Yakubov N. M. Development of mechanisms of restructuring of the industrial enterprises. - Tashkent: Fang wa technology, 2012. -128 pages.

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЗРЕЛОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

В.П. Аминева

канд. экон. наук, доц., Сибирский государственный технологический университет, г. Красноярск, Россия

В настоящее время ситуация в деревообрабатывающей отрасли России характеризуется ярко выраженными тенденциями к деконцентрации производства и снижению конкурентоспособности на мировом рынке, особенно в части глубокой переработки древесины. Поэтому современные деревообрабатывающие предприятия вынуждены постоянно искать потенциальные возможности сокращения производственных и транспортных издержек, совершенствования применяемых технологий, повышения качества продукции, увеличения экспортного потенциала и как следствие, повышения конкурентоспособности предприятия. На сегодняшний день существует множество различных подходов к оценке конкурентоспособности предприятий, однако, большинство из них отличается высокой трудоемкостью и низкой валидностью результатов. Следовательно, перед деревообрабатывающими предприятиями встает еще одна важная задача, которая заключается в определении ключевых факторов повышения конкурентоспособности не только на региональных, но и на международных рынках.

Основными методами оценки конкурентоспособности являются метод рангов, метод баллов и метод «эталона». Согласно первым трем методам показатели конкурентоспособности оцениваемого предприятия сравниваются с аналогичными показателями предприятия-конкурента. При этом оцениваемое предприятие оказывается в ситуации «догоняющего», стремясь достичь, либо превзойти определенный уровень конкурентоспособности. В то же время, если предприятие занимает лидирующую позицию по какому-либо критерию, то подразумевается, что оно уже достигло предела совершенства. Из этого следует, что применение указанных методов ограничивает дальнейшее наращивание конкурентных преимуществ и, как следствие, ставит оцениваемое предприятие в опасную ситуацию потери лидерских позиций со временем.

Метод «эталона», в свою очередь, предполагает сопоставление показателей оцениваемого предприятия с некоторой идеальной моделью, при этом предприятие может самостоятельно определить эталонные значения, к которым будет

стремиться, а также определять уровень, на котором находится в настоящий момент времени. Таким образом, наиболее эффективным методом оценки конкурентоспособности, на наш взгляд, является определение уровня зрелости, который показывает степень определенности, управляемости, контролируемости и эффективности деятельности предприятия. В то же время сама модель зрелости предоставляет основные принципы управления, которые необходимо применить для повышения зрелости. Следовательно, можно предполагать, что чем выше уровень зрелости, тем деятельность предприятия более продуктивна, а конкурентоспособность выше.

Наряду с методами оценки конкурентоспособности существует множество методик, анализ которых позволил классифицировать их в соответствии с применяемыми принципами.

В первую группу вошли методики, основанные на оценивании конкурентоспособности товара или услуги предприятия. Для определения конкурентоспособности товара используются различные маркетинговые и квалиметрические методы, в основе большинства которых лежит нахождение соотношения цена – качество. Очевидно, что наиболее оптимальное соотношение данных показателей обеспечивается за счет внедрения современной техники, а также за счет совершенствования технологии производства, позволяющей минимизировать издержки и повысить качество производимых товаров.

Ко второй группе относятся матричные методики оценки конкурентоспособности, учитывающие не только качественные характеристика товаров, но и стратегическое позиционирование (например, матрица БКГ). Здесь следует отметить, что наиболее конкурентоспособными, являются предприятия, занимающие позиции на развивающихся рынках. С этой точки зрения, наиболее привлекательные рынки характеризуются высоким уровнем научно-технического прогресса и значительной инновационной активностью.

Следующая группа методик, базируется на комплексном исследовании внутренней среды предприятия. Здесь проводится оценка групповых показателей конкурентоспособности по различным направлениям деятельности (производство; финансы; маркетинг; управление и т.п.). К недостаткам данных методик можно отнести тот факт, что согласно данному подходу показатель конкурентоспособности может быть определен путем суммирования способностей фирмы к достижению конкурентных преимуществ. Однако сумма отдельных элементов сложной системы (каковой является любое предприятие), как правило, не дает того же результата, что и вся система в целом. Так как для предприятий деревообработки основным направлением деятельности является непосредственно производство, то можно предположить, что показатели эффективности производственного процесса будет иметь большую значимость при определении общего уровня конкурентоспособности.

Четвертая группа методик основана на оценке стоимости бизнеса. При этом вне зависимости от подхода, применяемого при оценке, стоимость бизнеса возрастает с увеличением уровня технологичности производства, развития НИОКР,

а также с ростом узнаваемости бренда. Так, например, при затратном подходе помимо финансовых и производственных активов важной составляющей является стоимость нематериальных активов, включающая деловую репутацию фирмы и объекты интеллектуальной собственности. При доходном подходе данные аспекты также во многом определяют величину прибыли предприятия.

Последняя группа включает прочие методики, которые не содержат простых и однозначных критериев, оценки конкурентоспособности производителя. Следует отметить, что в данной группе, среди разнообразных критериев оценки не последнее место занимают показатели инновационной активности и уровня развития техники и технологии. Например, Ж.Ж. Ламбен в качестве критериев оценки конкурентоспособности предлагает отличительные свойства товара, степень освоения технологии, издержки, относительную долю рынка, каналы товародвижения и имидж.

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод, что все методики в той или иной степени затрагивают оценку инновационно-технологической составляющей, которая является базой для наращивания конкурентных преимуществ. Ведь именно внедрение инновационных технологий позволит сократить издержки, повысить качество и добавить уникальность производимым товарам, расширить ассортимент производимой продукции, выйти на новые рынки и т.д.

Все вышесказанное обосновывает целесообразность рассмотрения инновационно-технологической зрелости в качестве ключевого показателя конкурентоспособности деревообрабатывающих предприятий. Применение данного показателя подразумевает формирование потенциала для роста результативности компании в целом и отражает, как степень освоения инновационных технологий организации, так и постоянство, с которым организация их применяет. Таким образом, повышение уровня инновационно-технологической зрелости позволит повышать конкурентоспособность предприятий деревообрабатывающей отрасли, а также совершенствовать процесс управление конкурентоспособностью.

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ИЗДЕРЖКАМИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

М.Ж. Банзекуливахо

*канд. техн. наук, доц., Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Беларусь*

В сегодняшних условиях современной рыночной экономики наблюдается жесточайшая конкуренция между хозяйствующими субъектами, особенно одноотраслевыми, когда борьба идет за одними и теми же потребителями их продукции, работ или услуг. В таком случае выигрывает только та организация, которая сумеет оптимизировать логистические издержки в процессе управления цепями поставок, начиная с поиска потенциальных поставщиков сырьевых ресурсов, и

заканчиваясь поставкой готовой продукции конечному потребителю, вплоть до утилизации. Это подразумевает использование всего комплекса подходов, помогающих эффективной интеграции поставщиков, производителей, дистрибьюторов и продавцов с учетом сервисных требований клиентов, что позволяет обеспечить наличие нужного продукта (товара) необходимого качества, в необходимом количестве, в нужное время, в нужном месте, нужному потребителю с минимальными издержками.

Под логистическими издержками (logisticalcost) следует понимать сумму всех затрат, связанных выполнением логистических операций в цепях поставок, и достижения конечных логистических задач. Логистические операции включают в себя размещение заказов на поставку необходимой продукции, закупку, складирование поступающей продукции, внутрипроизводственную транспортировку, промежуточное хранение, хранение готовой продукции, отгрузку, внешнюю транспортировку на протяжении всей логистической цепи. К логистическим издержкам также относятся затраты на персонал, оборудование, помещение, складские запасы, на передачу данных о заказах, запасах, поставках [1].

В целях поддержания высокой конкурентоспособности организации и обеспечения эффективности управления цепями поставок, ее логистическая цепь должна постоянно развиваться и совершенствоваться. Поэтому необходимо определить, насколько она хорошо работает в настоящее время, в каком направлении следует ее усовершенствовать и насколько она успешно проходит процесс преобразования в выбранном направлении. Для этого понадобится проведение анализа показателей логистической деятельности организации, так как они отражают состояние функционирования ее логистики.

На рис. 1 приведена общая классификация логистических издержек организации в цепи поставок.

Постоянные издержки – это затраты, которые не меняются вместе с колебаниями объемов логистической деятельности организации, а переменные издержки – меняются пропорционально смене объема работ с материальным потоком.

Прямые издержки непосредственно относятся на продукт, услугу, заказ или другой конкретный носитель. Косвенные издержки непосредственно относятся на носитель только с помощью выполнения вспомогательных расчетов.

Управляемые (регулируемые) издержки – затраты, которыми можно управлять на уровне центра ответственности (подразделения). Неуправляемые (нерегулируемые) издержки – затраты, на которые из центра ответственности повлиять нельзя, поскольку эти издержки регулируются на уровне организации в целом или во внешнем звене (в другой организации) логистической цепи.

Продуктивные издержки – затраты на работу, направленную на создание добавленной ценности, которую хочет иметь потребитель и за которую он готов платить. Издержки на поддержание логистической деятельности сами по себе не создают ценности, но они являются необходимыми, например, затраты на транспортировку, оформление заказов, проверку работы персонала, ведение учета продукции и т.п. Издержки на контроль – затраты на мероприятия, направленные на предотвращение нежелательных результатов обслуживания потребителей.

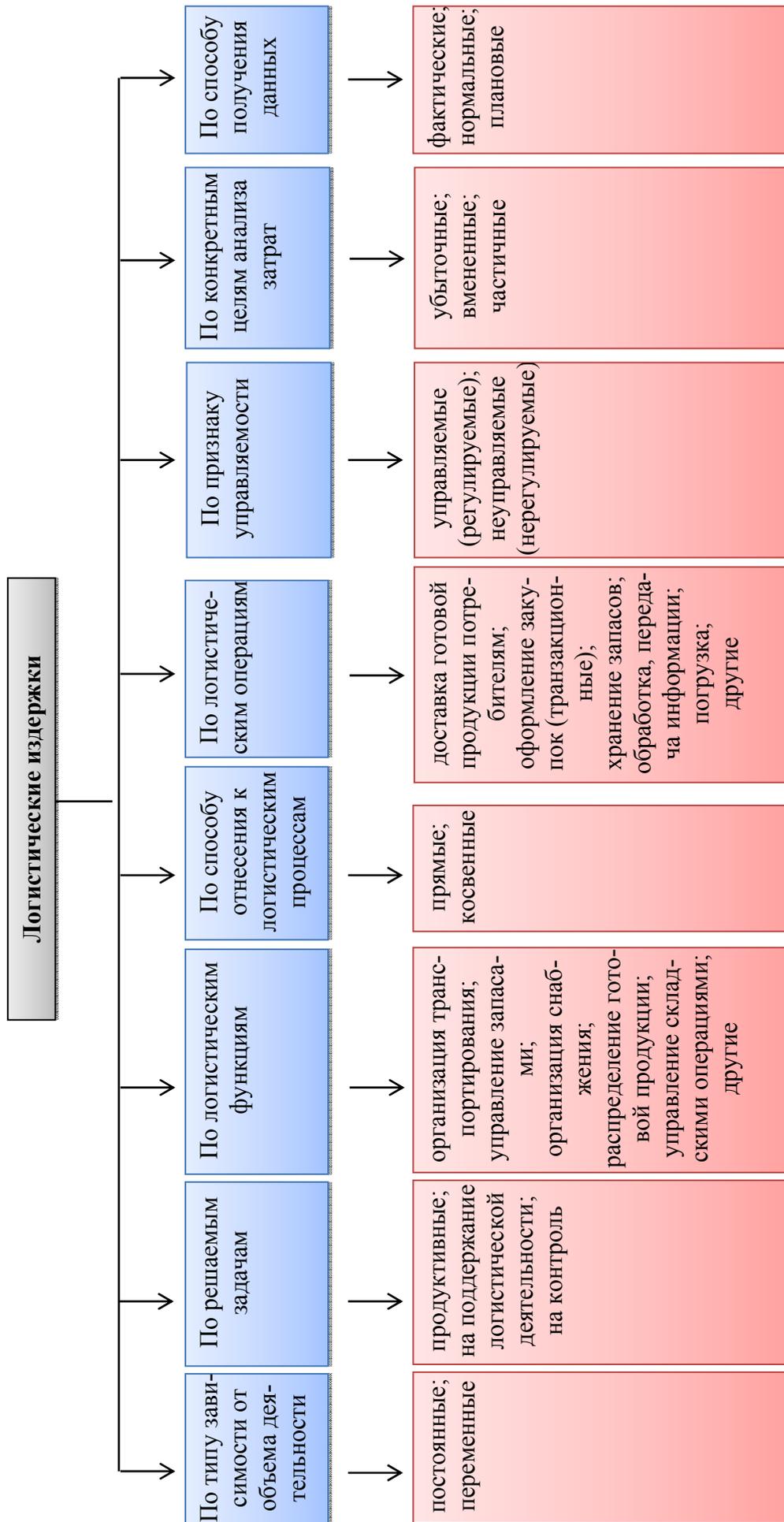


Рис. 1. Классификация логистических издержек [2]

Убыточные издержки – затраты на работы, которые не дают полезных результатов (простой, ожидание). Вмененные издержки (издержки упущенных возможностей) характеризуют упущенную выгоду, потерю прибыли от того, что ресурсы были использованы определенным образом, что исключило применение другого возможного варианта. Частичные издержки – это относимые на определенный продукт, заказ, сферу деятельности части затрат, выделенные по определенным признакам.

Фактические издержки – затраты, действительно приходящиеся на данный объект в рассматриваемом периоде при фактическом объеме выполняемых заказов. Нормальные издержки – средние затраты, приходящиеся на данный объект в рассматриваемом периоде при фактическом объеме обслуживания. Плановые издержки – затраты, рассчитанные для определенного объекта и определенного периода при запланированной программе обслуживания и заданной технологии.

Фактические издержки – затраты, действительно приходящиеся на данный объект в рассматриваемом периоде при фактическом объеме выполняемых заказов. Нормальные издержки – средние затраты, приходящиеся на данный объект в рассматриваемом периоде при фактическом объеме обслуживания. Плановые издержки – затраты, рассчитанные для определенного объекта и определенного периода при запланированной программе обслуживания и заданной технологии.

Если принять затраты на логистику за 100 %, тогда удельный вес отдельных составляющих распределится следующим образом:

- перевозка на магистральном транспорте – 28-40 %;
- складские, перегрузочные операции и хранение грузов – 25-46 %;
- упаковка – 15-25 %;
- затраты на управление – 5-15 %;
- прочие (включая обработку заказов) – 5-17 % [3].

Анализ структуры логистических затрат в экономически развитых странах показывает, что наибольший удельный вес в них занимают затраты:

- на управление запасами – 20-40 %;
- транспортные затраты – 15-35 %;
- затраты на административно-управленческие функции – 9-14 % [4].

За последнее время в процессе управления цепями поставок отмечен рост логистических затрат на такие комплексные логистические активности, как транспортирование, обработка заказов, информационно-компьютерная поддержка, администрирование.

Ф. Котлер подразделяет логистические издержки в соответствии с функциональными областями логистики. Доля функциональных областей логистики (логистических подсистем) от общей суммы затрат на нее показана в табл. 1.

Приведенные данные о структуре затрат на логистику в управлении цепями поставок указывают на огромные резервы улучшения экономических показателей деятельности организаций за счет внедрения концепции логистики, направленной на оптимизацию логистических операций транспортировки, складирования, хранения грузов и др.

Таблица

Доля функциональных областей логистики (логистических подсистем) в процентах к общей сумме затрат на нее [5]

Функциональная область	Доля от общей суммы затрат, %
Транспорт	46
Складирование	26
Запасы	10
Прочее	18
<i>Всего</i>	<i>100</i>

С целью рационализации логистической системы организации минимизация логистических издержек при управлении цепями поставок предполагает их тщательный анализ, придерживаясь следующей последовательности:

1. Определить этапы формирования стоимости по логистической цепи, выделяя в качестве элементов стратегически важные виды деятельности организации, которые удовлетворяют следующим требованиям:

- а) имеют существенный удельный вес затрат в издержках;
- б) осуществляются различными способами;
- в) обладают большими потенциальными возможностями для дифференциации (использование различных видов сырья и технологий и т.д.);

2. Рассчитать трансфертные цены и на их основе – доходность каждого элемента логистической цепи;

3. Для каждого элемента логистической цепи сделать стратегический выбор «производить» или «покупать» (*make or buy*). Этот выбор создается в цепи поставок *фокусная организация* и решает, создавать ли свою логистическую инфраструктуру – транспортную и складскую, или передавать функции складирования, грузопереработки и транспортировки на аутсорсинг. Этот выбор определяется не только издержками, но и балансом «затраты/качество» логистического сервиса;

4. Рассмотреть варианты объединения внутренних элементов логистической цепи в центры ответственности, рассчитать эффективность каждого варианта, выбрать оптимальные варианты объединения по используемым критериям. Если объединение невыгодно, сформировать подразделения по каждому элементу логистической цепи;

5. Рассмотреть варианты объединения элементов логистической цепи, принадлежащих и не принадлежащих организации, рассчитать их эффективность и, если это выгодно, объединиться с другими хозяйствующими субъектами, включив их в состав головной (фокусной) организации, или оставив самостоятельными, а на базе созданных объединений организовать соответствующие подразделения;

6. Определить окончательный состав элементов, которые будут входить в логистическую цепь.

Такой подход к анализу логистических издержек позволяет построить эффективную структуру управления цепями поставок, отказаться от устаревших технологий и неприбыльных видов деятельности и ввести новые виды, улучшить

показатели деятельности элементов логистической цепи и оптимизировать логистические бизнес-процессы.

Таким образом, необходимо эффективное управление логистическими издержками производства и результатами деятельности организаций, которое представляет собой важную и сложную задачу. Для этого все более широкое применение находит концепция логистики, рассматриваемая как эффективный мотивированный подход к управлению цепями поставок, а также как научный инструмент рационального управления потоковыми процессами, способствующий снижению логистических издержек.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алесинская, Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2005. - 121 с.
2. Моисеева, Н.К. Экономические основы логистики: Учебник / Н.К. Моисеева. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 528 с.
3. Смехов, А.А. Введение в логистику / А.А. Смехов. - М. : Транспорт, 1993. - 112 с.
4. Смирчинский, В.А. Логистика : учеб. пособие / В.А. Смирчинский, А.Ю. Перов. – М. : Альфа-Пресс, 2010. – 320 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. - 2-е изд.;пер. с англ. / Ф.Котлер, под ред. С. Г. Божук. - СПб. : Питер, 2006. - 464 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

М.Ж. Банзекуливахо

*канд. техн. наук, доц., Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Беларусь*

А.В. Петкевич

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

На современном этапе развития экономики конкуренция является ключевым фактором социально-экономического развития, движущей силой эффективного использования ресурсов, повышения качества товаров и услуг, а также уровня жизни населения. Это обуславливает ведение эффективной конкурентной политики как на макро-, так и микроуровне, а также необходимость внедрения новых подходов управления и использования эффективных механизмов повышения конкурентоспособности предприятий.

Заинтересованность предприятий в максимизации результатов своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности транспортных предприятий, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений экономического субъекта. Конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности объекта перевозки и его последующей эффективной доставки.

Одной из быстроразвивающихся и важных для Республики Беларусь отраслей экономики является транспорт. Его развитие способствует экономическому взаимодействию производственных отраслей и социальной сферы, а также становлению и развитию новых направлений экономики.

Автомобильный транспорт в силу своей мобильности, универсальности, гибкости способен объединить все виды транспорта в единую сеть. Стимулирование развития автомобильного транспорта, как основной составляющей транспортной системы, является одним из главных приоритетов роста экономического потенциала, так как от конкурентоспособности предоставляемых автотранспортных услуг в полной мере зависит себестоимость товаров и услуг, производительность труда, конкурентоспособность других отраслей экономики страны.

Формирование потенциальной возможности хозяйствующих субъектов автомобильного транспорта к конкурентной борьбе и достижению эффективных результатов в данных условиях осложняется в связи с необходимостью постоянного приспособления к изменяющимся условиям, что требует поиска научно обоснованной концепции конкурентоспособности услуг автомобильного транспорта [2, с. 103].

Основные проблемы, препятствующие повышению конкурентоспособности транспортных предприятий, заключаются в следующем:

- отсутствие научно обоснованной концепции, определяющей направления формирования эффективного организационно-экономического механизма создания благоприятной рыночной среды на рынке автотранспортных услуг, с учетом отраслевой специфики;
- недостаточный уровень разработки методов и моделей, отражающих процессы конкуренции на этом рынке, в целях исследования и управления этими процессами;
- несовершенство методов оценки конкурентоспособности транспортных логистических операторов;
- несовершенство системы управления процессами обеспечения, удержания и наращивания конкурентного преимущества в деятельности автотранспортных предприятий;
- ослабление производственно-экономического потенциала в силу несовершенства механизма воспроизводства основных средств, ограничивающего возможности обновления и модернизации материально-технической базы автотранспортных предприятий, прежде всего активной части основных средств – подвижного состава [3].

Такой вывод обусловлен ключевым значением эффективного использования ресурсного фактора как непосредственно для процесса транспортного производства так и для процессов управления им, формирования эффективной политики стимулирования развития транспорта на республиканском и региональном уровнях.

При отборе показателей, по которым следует производить оценку конкурентоспособности автотранспортного предприятия, необходимо учитывать следующие критерии:

- 1) способность отражать существенные аспекты хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия;
- 2) наличие информации о хозяйственной деятельности предприятия, необходимой для расчета показателей;
- 3) возможность преобразования показателей в сопоставимый вид.

Механизм оценки конкурентоспособности предприятия включает в себя такие показатели, как уровень производственно-сбытовой и финансовой деятельности предприятия, уровень конкурентоспособности продукции (работ, услуг).

Уровень производственно-сбытовой деятельности характеризует:

- способность не потерять рынки сбыта;
- способность не допустить снижения объемов реализации продукции (работ, услуг).

При расчете принимают во внимание следующие блоки показателей:

1. реализация продукции в натуральном выражении и в сопоставимых ценах;
2. производство продукции в натуральном выражении и в сопоставимых ценах;
3. труд, включающий численность работников (производительность) и величину его оплаты, в сопоставимых цепях;
4. имущество, характеризуемое состоянием основных и оборотных средств.

Уровень финансовой деятельности характеризует:

- способность решать поставленные задачи при наличии определенных финансовых ресурсов;
- использование финансовых ресурсов на конкретном предприятии.

Для выявления уровня конкурентоспособности продукции (работ, услуг) определяется номенклатура параметров, участвующих в оценке.

При расчетах должны использоваться те же критерии, которыми оперирует потребитель при выборе товара - экономические и технические показатели.

В группу технических параметров, используемых при оценке конкурентоспособности, входят параметры назначения, эргономические, эстетические и нормативные параметры.

Первостепенное внимание при анализе необходимо уделять показателям финансовой деятельности (коэффициентам рентабельности и ликвидности), поскольку в силу своего действия критерии оказывают неоднородное влияние на уровень конкурентоспособности предприятия.

Второе место по степени влияния на уровень конкурентоспособности предприятия во второй группе показателей занимает коэффициент рентабельности собственного капитала. Пределы его изменения от 0 до 0,4. Чем выше данный показатель, тем больше уровень конкурентоспособности предприятия.

Наименьшую степень значимости имеет группа показателей конкурентоспособности продукции (работ, услуг).

Для повышения конкурентоспособности нужно не только оценить структуру и величину факторов каждого субъекта хозяйствования, но и выполнить анализ, вскрыть причины неудовлетворительной структуры. Далее необходимо, адекватно оценив внешнюю и внутреннюю среду предприятия, по отношению к сложившейся ситуации в экономике республики, используя прогнозы и информацию внешних пользователей, произвести управление этими факторами [1 с. 165].

Изучение конкурентоспособности должно вестись непрерывно и систематически, быть тесно связано с фазами жизненного цикла товаров (работ, услуг) и всего предприятия в целом, чтобы своевременно улавливать момент начала снижения показателя конкурентоспособности.

Анализ и оценка конкурентоспособности автотранспортного предприятия позволит выявить его сильные и слабые стороны перед конкурентами по выбранным направлениям деятельности. Это в дальнейшем послужит основой для принятия соответствующих управленческих решений и разработки перспективных направлений развития и поддержание своей конкурентоспособности (в случае сильных рыночных позиций) либо ее повышение (при слабых рыночных позициях).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гриневич, М.Н., Устинович, В.А., Зеленковская, Н.В. Производственная стоимость и конкурентоспособность предприятия: Монография / М.Н. Гриневич, В.А. Устинович, Н.В. Зеленковская. – Могилев: Белорусско-Российский университет, 2004. – 207 с.
2. Пеньшин, Н.В. Конкурентоспособность услуг автомобильного транспорта в условиях посткризисной модернизации экономики России / Н.В. Пеньшин. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2010. – 156 с.
3. Чепаченко, Н.В., Бартенев, М.А. Проблемные вопросы совершенствования управления конкурентоспособностью строительных организаций / Н.В. Чепаченко, М.А. Бартенев // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 1 (31). – С. 178 – 184.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

М.Ж. Банзекуливахо

*канд. техн. наук, доц., Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Беларусь*

А.В. Шуманович

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

На современном этапе развития экономики конкуренция является ключевым фактором социально-экономического развития, движущей силой эффективного использования ресурсов, повышения качества товаров и услуг, а также уровня жизни населения. Это обуславливает ведение эффективной конкурентной

политики как на макро-, так и микроуровне, а также необходимость внедрения новых подходов управления и использования эффективных механизмов повышения конкурентоспособности предприятий.

Заинтересованность предприятий в максимизации результатов своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности транспортных предприятий, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений экономического субъекта. Конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности объекта перевозки и его последующей эффективной доставки.

Одной из быстроразвивающихся и важных для Республики Беларусь отраслей экономики является транспорт. Его развитие способствует экономическому взаимодействию производственных отраслей и социальной сферы, а также становлению и развитию новых направлений экономики.

Автомобильный транспорт в силу своей мобильности, универсальности, гибкости способен объединить все виды транспорта в единую сеть. Стимулирование развития автомобильного транспорта, как основной составляющей транспортной системы, является одним из главных приоритетов роста экономического потенциала, так как от конкурентоспособности предоставляемых автотранспортных услуг в полной мере зависит себестоимость товаров и услуг, производительность труда, конкурентоспособность других отраслей экономики страны.

Формирование потенциальной возможности хозяйствующих субъектов автомобильного транспорта к конкурентной борьбе и достижению эффективных результатов в данных условиях осложняется в связи с необходимостью постоянного приспособления к изменяющимся условиям, что требует поиска научно обоснованной концепции конкурентоспособности услуг автомобильного транспорта [2, с. 103].

Основные проблемы, препятствующие повышению конкурентоспособности транспортных предприятий, заключаются в следующем:

- отсутствие научно обоснованной концепции, определяющей направления формирования эффективного организационно-экономического механизма создания благоприятной рыночной среды на рынке автотранспортных услуг, с учетом отраслевой специфики;
- недостаточный уровень разработки методов и моделей, отражающих процессы конкуренции на этом рынке, в целях исследования и управления этими процессами;
- несовершенство методов оценки конкурентоспособности транспортных логистических операторов;
- несовершенство системы управления процессами обеспечения, удержания и наращивания конкурентного преимущества в деятельности автотранспортных предприятий;

- ослабление производственно-экономического потенциала в силу несовершенства механизма воспроизводства основных средств, ограничивающего возможности обновления и модернизации материально-технической базы автотранспортных предприятий, прежде всего активной части основных средств – подвижного состава [3].

Такой вывод обусловлен ключевым значением эффективного использования ресурсного фактора как непосредственно для процесса транспортного производства так и для процессов управления им, формирования эффективной политики стимулирования развития транспорта на республиканском и региональном уровнях.

При отборе показателей, по которым следует производить оценку конкурентоспособности автотранспортного предприятия, необходимо учитывать следующие критерии:

4) способность отражать существенные аспекты хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия;

5) наличие информации о хозяйственной деятельности предприятия, необходимой для расчета показателей;

6) возможность преобразования показателей в сопоставимый вид.

Механизм оценки конкурентоспособности предприятия включает в себя такие показатели, как уровень производственно-сбытовой и финансовой деятельности предприятия, уровень конкурентоспособности продукции (работ, услуг).

Уровень производственно-сбытовой деятельности характеризует:

- способность не потерять рынки сбыта;
- способность не допустить снижения объемов реализации продукции (работ, услуг).

При расчете принимают во внимание следующие блоки показателей:

5. реализация продукции в натуральном выражении и в сопоставимых ценах;
6. производство продукции в натуральном выражении и в сопоставимых ценах;
7. труд, включающий численность работников (производительность) и величину его оплаты, в сопоставимых ценах;

8. имущество, характеризующее состояние основных и оборотных средств.

Уровень финансовой деятельности характеризует:

- способность решать поставленные задачи при наличии определенных финансовых ресурсов;

- использование финансовых ресурсов на конкретном предприятии.

Для выявления уровня конкурентоспособности продукции (работ, услуг) определяется номенклатура параметров, участвующих в оценке.

При расчетах должны использоваться те же критерии, которыми оперирует потребитель при выборе товара - экономические и технические показатели.

В группу технических параметров, используемых при оценке конкурентоспособности, входят параметры назначения, эргономические, эстетические и нормативные параметры.

Первостепенное внимание при анализе необходимо уделять показателям финансовой деятельности (коэффициентам рентабельности и ликвидности), поскольку в силу своего действия критерии оказывают неоднородное влияние на уровень конкурентоспособности предприятия.

Второе место по степени влияния на уровень конкурентоспособности предприятия во второй группе показателей занимает коэффициент рентабельности собственного капитала. Пределы его изменения от 0 до 0,4. Чем выше данный показатель, тем больше уровень конкурентоспособности предприятия.

Наименьшую степень значимости имеет группа показателей конкурентоспособности продукции (работ, услуг).

Для повышения конкурентоспособности нужно не только оценить структуру и величину факторов каждого субъекта хозяйствования, но и выполнить анализ, вскрыть причины неудовлетворительной структуры. Далее необходимо, адекватно оценив внешнюю и внутреннюю среду предприятия, по отношению к сложившейся ситуации в экономике республики, используя прогнозы и информацию внешних пользователей, произвести управление этими факторами [1, с. 165].

Изучение конкурентоспособности должно вестись непрерывно и систематически, быть тесно связано с фазами жизненного цикла товаров (работ, услуг) и всего предприятия в целом, чтобы своевременно улавливать момент начала снижения показателя конкурентоспособности.

Анализ и оценка конкурентоспособности автотранспортного предприятия позволит выявить его сильные и слабые стороны перед конкурентами по выбранным направлениям деятельности. Это в дальнейшем послужит основой для принятия соответствующих управленческих решений и разработки перспективных направлений развития и поддержание своей конкурентоспособности (в случае сильных рыночных позиций) либо ее повышение (при слабых рыночных позициях).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гриневич, М.Н., Устинович, В.А., Зеленковская, Н.В. Производственная стоимость и конкурентоспособность предприятия: Монография / М.Н. Гриневич, В.А. Устинович, Н.В. Зеленковская. – Могилев: Белорусско-Российский университет, 2004. – 207 с.
2. Пеньшин, Н.В. Конкурентоспособность услуг автомобильного транспорта в условиях посткризисной модернизации экономики России / Н.В. Пеньшин. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос.техн. ун-та, 2010. – 156 с.
3. Чепаченко, Н.В, Бартенев, М.А. Проблемные вопросы совершенствования управления конкурентоспособностью строительных организаций / Н.В. Чепаченко, М.А. Бартенев // Экономическое возрождение России.– 2012. – № 1 (31).– С. 178-184.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.А. Бигдан

*канд. экон. наук, доц., Харьковский государственный университет
питания и торговли, г. Харьков, Украина*

Н.Б. Кащена

*канд. экон. наук, проф., Харьковский государственный университет питания
и торговли, г. Харьков, Украина*

Н.И. Кропивцова

*доц., Харьковский государственный университет питания и торговли
г. Харьков, Украина*

Управлению денежными потоками предприятия отводится особое место в системе управления формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Будучи системой «финансового кругооборота» хозяйственного организма предприятия, денежные потоки обслуживают все направления его деятельности [1]. Без эффективной политики управления денежными потоками невозможно достичь высоких конечных результатов деятельности, стратегических целей развития предприятия, обеспечения высокого уровня финансовой устойчивости, поддержки постоянной платежеспособности, минимизации потерь стоимости денежных средств в процессе их использования.

Управление денежными потоками как целенаправленная деятельность руководства предприятия осуществляется последовательно и включает следующие этапы:

- обеспечение полного и достоверного учета денежных потоков, формирование показателей Отчета о движении денежных средств как информационной базы для осуществления следующего этапа управления;

- анализ денежных потоков;

- оптимизация денежных потоков предприятия;

- планирование денежных потоков предприятия;

- обеспечение эффективного контроля денежных потоков предприятия.

На каждом этапе управления денежными потоками решаются определенные задачи с использованием методического инструментария.

Формирование денежных потоков в разрезе видов деятельности и отдельных хозяйственных операций, а также результат движения денежных средств в виде чистого денежного потока осуществляется на первом этапе управления. В качестве инструментария применяются оценка, арифметическая проверка, логическая увязка показателей Отчета о движении денежных средств и взаимосвязь с показателями Баланса (Отчета о финансовом состоянии), методы контроля и др.

Второй этап управления денежными потоками обеспечивает управленческий персонал данными, необходимыми для выбора рациональных форм их организации с учетом особенностей осуществления хозяйственной деятельности, дальнейшего планирования поступления и расходования денежных средств.

Анализ денежных потоков предприятия позволяет получить количественные и качественные оценки динамики общего объема денежных потоков, входящих и выходящих потоков, чистого денежного потока в целом по предприятию и по видам деятельности, их структуры, достаточности и равномерности формирования, ликвидности, эффективности, сбалансированности входящего и выходящего денежных потоков. Инструментами анализа денежных потоков как этапа управления является состав показателей – абсолютных (объемных) и относительных (структурных, динамических, интенсивности). Вместе с тем, исследование отечественных научно-методических разработок относительно применяемого инструментария в управлении денежными потоками [1,2, 3] выявило ряд проблемных вопросов:

- отсутствие четкой экономической интерпретации большинства относительных показателей;
- некорректность названия отдельных показателей;
- отсутствие логической взаимоувязки между отдельными показателями;
- приведение одних лишь формул расчета показателей без раскрытия их содержания;
- отсутствие обоснования ориентировочных значений показателей.

Без решения указанных выше вопросов теоретико-методического характера невозможно обеспечить эффективность управления денежными потоками на последующих этапах и, как результат, разработать верные управленческие решения.

Остановимся лишь на некоторых показателях использования денежных потоков: ликвидности денежного потока и эффективности денежного потока. Ряд ученых приводят лишь формулы расчета указанных показателей, при этом отсутствует их интерпретация. Что следует понимать под ликвидностью денежных потоков? В литературе термин «ликвидность» используют к активам, балансу либо предприятию [4, с. 189-190]. Ликвидность активов – это способность актива трансформироваться в деньги, а степень ликвидности определяется продолжительностью периода, в течение которого может быть осуществлена эта трансформация. По степени ликвидности выделяют активы в абсолютно ликвидной форме, высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные и неликвидные активы [2, с. 171].

Денежный поток – это не актив, а хозяйственный процесс – движение денежных средств и их эквивалентов в результате осуществления разнообразных хозяйственных операций. Результатом этого процесса является поступление денежных средств (положительный денежный поток) и их расходование (отрицательный денежный поток). Принимая во внимание вышеизложенное, считаем, что ликвидность денежных потоков следует рассматривать как способность предприятия распределять входящий денежный поток для выполнения своих обязательств перед кредиторами, участниками, учредителями, персоналом, бюджетом и др. Такая трактовка понятия «ликвидность денежных потоков» позволяет обосновать целесообразность рассмотрения вопросов ликвидности денежных потоков в рамках оценки платежеспособности предприятия и принятия решений по их формированию. Таковую же точку зрения разделяет и Бланк И.А.

[2, с. 529]. Вместе с тем, некоторые ученые рассматривают показатель ликвидности денежных потоков в рамках исследования синхронности формирования разных их видов [1, с. 68], с чем нельзя согласиться, поскольку синхронность определяется неравномерностью формирования денежных потоков в отдельных интервалах времени и характеризует одну из форм ковариации.

В литературе ликвидность денежных потоков характеризуется коэффициентом, представляющим собой соотношение положительного (ПДП) и отрицательного (ОДП) денежного потока. Ликвидным считается денежный поток, если значение коэффициента ликвидности (КЛ) выше или равно единице. Если же значение показателя меньше единицы, денежный поток неликвидный. Однако такое значение критерия ликвидности денежного потока вызывает сомнение. Если коэффициент ликвидности равен единице, то сумма поступления денежных средств равна сумме расходования, чистый денежный поток отсутствует. Можно ли считать в данной ситуации поток ликвидным? Если значение коэффициента ликвидности денежных потоков должно быть больше единицы, то на сколько больше?

Для ответа на поставленные вопросы рассмотрим показатель эффективности денежных потоков (КЕ). Его содержание в литературе не раскрыто, лишь сделан акцент – это обобщающий показатель оценки эффективности денежных потоков [2, с. 545], который рассчитывается соотношением чистого денежного потока (ЧДП) и отрицательного денежного потока (ОДП):

$$КЕ = \frac{ЧДП}{ОДП}. \quad (1)$$

В свою очередь, чистый денежный поток (ЧДП) определяется разностью между положительным (ПДП) и отрицательным денежным потоком (ОДП). Следовательно, имеем:

$$КЕ = \frac{ЧДП}{ОДП} = \frac{ПДП - ОДП}{ОДП} = \frac{ПДП}{ОДП} - \frac{ОДП}{ОДП} = КЛ - 1. \quad (2)$$

Как видим, ликвидность денежных потоков определяет их эффективность. И если нормативное значение коэффициента ликвидности денежных потоков равно единице, то нормативное значение коэффициента эффективности денежного потока должно быть равно нулю. А говорит ли нулевое значение об эффективности? Оно скорее свидетельствует о том, что управленческий персонал предприятия не смог обеспечить превышение поступлений денежных средств над их расходованием. Налицо парадокс – с одной стороны, поток ликвидный (исходя из норматива, предлагаемого учеными в этой области), а с другой – неэффективный, так как значение коэффициента эффективности равно нулю. Следовательно, для того чтобы сделать корректное заключение о ликвидности и эффективности денежных потоков, считаем, что нормативное значение коэффициента ликвидности денежного потока должно быть не менее 2, а коэффициента эффективности соответственно не менее 1.

Если значение коэффициента эффективности меньше 1 и приближается к нулю, это свидетельствует о низком качестве управления денежными потоками и неэффективных действиях управленческого персонала в области формирова-

ния денежных потоков. И наоборот, значение коэффициента эффективности больше 1 отражает высокий уровень управленческих действий персонала и свидетельствует о качественном управлении денежными потоками предприятия.

В заключении отметим, что внесенные нами предложения по уточнению - методического инструментария оценки денежных потоков предприятия существенно не только повысят качество проводимых в рамках второго этапа управления денежными потоками аналитических процедур и обеспечат научно-обоснованный подход к разработке управленческих решений по формированию и эффективному использованию денежных средств предприятия, но и станут основой для проведения дальнейших научных исследований в направлении дифференциации уровней качества управления денежными потоками предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фінансовий менеджмент : підручник / В.П. Мартиненко, Н.І. Климаш, К.В. Багацька, І.В. Дем'яненко, [та ін.] за аг. ред. Т.А. Говорушко. – Львів «Магнолія 2006», 2014. – С. 57-69.
2. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : Навчальний посібник. – К. : Ельга, 2008. – С. 171, 519-546.
3. Фінансовий менеджмент : Навчальний посібник /за ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ : «Центр навчальної літератури», 2004. – С. 103-107.
4. Сидорова Т.О. Фінансовий аналіз в умовах нових стандартів обліку в підприємствах торгівлі : Навчальний посібник. – Харків : Вид-во КП «Друкарня № 13», 2002. – С. 189-196.

ВЫБОР СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

М.Д. Домашенко

*канд. экон. наук, доц., Сумский государственный университет,
г. Сумы, Украина*

Одной из основных проблем деятельности машиностроительных предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности (ВЭД) есть недостаточное использование стратегий обеспечения экономической безопасности ВЭД машиностроительной отрасли на практике. Существующие методические подходы к выбору стратегий обеспечения экономической безопасности предприятия не позволяют в полной мере учитывать влияние внешних факторов на деятельность предприятия, которое приводит к возникновению экономических рисков, которые сопровождаются экономическими потерями. На современном этапе социально-экономических отношений отсутствие эффективных стратегий обеспечения экономической безопасности ВЭД негативно влияет на состояние предприятий машиностроительной отрасли.

В научных работах украинских и иностранных ученых [1, 5-9], процесс обеспечения экономической безопасности ВЭД связан с производственно-хозяйственной деятельностью, направленной на защиту предприятия от внешних

факторов влияния, и вне поля зрения, как правило, остаются стратегии, с помощью которых можно этого достичь.

Поэтому обеспечение экономической безопасности ВЭД машиностроительного предприятия нуждается в научно обоснованных подходах к выбору соответствующих стратегий деятельности, которые бы обеспечивали стабильную работу и постепенное развитие предприятия.

Под стратегией обеспечения экономической безопасности ВЭД Машиностроительного предприятия предлагаем понимать установление экономических целей и направлений деятельности, выбор оптимальных инструментов и средств их достижения для защиты деятельности предприятия в рыночных условиях.

Отметим, что стратегии обеспечения экономической безопасности ВЭД предприятия являются частью общей стратегии развития предприятия и должны быть направлены на повышение уровня экономической безопасности ВЭД в результате уменьшения негативного влияния факторов внутренней и внешней среды.

Разработку стратегий обеспечения достаточного уровня экономической безопасности ВЭД машиностроительного предприятия предлагается проводить, выходя из оценки уровня экономической безопасности ВЭД. Методика оценки уровня экономической безопасности ВЭД рассматривалась автором в работах [3,4].

Стратегии обеспечения экономической безопасности ВЭД машиностроительного предприятия в зависимости от зон экономической безопасности [2], которые могут применяться управленческим персоналом предприятия, предлагаем рассматривать, выходя из:

- уменьшение уровня рискованности видов деятельности предприятия, путем адаптации предприятия к условиям внешнего рынка;
- выбор видов деятельности путем анализа потребностей международного рынка;
- повышение уровня экономической безопасности по основным составляющими на предприятии, путем анализа и устранения существующих недостатков

Последовательность процесса выбора предприятием оптимальной стратегии обеспечения экономической безопасности ВЭД машиностроительного предприятия предлагаем проводить такими этапами:

1. Определение предприятием конкретных стратегий обеспечения экономической безопасности ВЭД в зависимости от зон экономической безопасности. Целью этого этапа является определение специфических особенностей зоны экономической безопасности и реализации мероприятий, которые являются целесообразными в пределах избранной менеджментом предприятия стратегии.

2. Определение комплекса показателей оценки уровня экономической безопасности ВЭД, которые обуславливают параметры достижения той или другой стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. На этом этапе необходимо выделить индикаторы оценки уровня экономической безопасности ВЭД с определением достаточного и недостаточного значения показателя для деятельности предприятия.

3. Внедрение стратегии обеспечения достаточного уровня экономической безопасности ВЭД с помощью комплекса соответствующих инструментов обеспечения.

На основе анализа зон экономической безопасности ВЭД машиностроительного предприятия, нами предлагается определять такие стратегии обеспечения экономической безопасности ВЭД с присвоением каждой стратегии идентификатора (С) (рис. 1).



Рис. 1. Стратегии обеспечения достаточного уровня экономической безопасности ВЭД машиностроительного предприятия в зависимости от зон экономической безопасности ВЭД (собственная разработка)

Автором выделены четыре основных стратегии обеспечения достаточного уровня экономической безопасности ВЭД машиностроительного предприятия, а именно:

- стратегия поддержки – предусматривает сохранение экономической безопасности ВЭД, контроль результатов деятельности и предупреждения возникновения возможных угроз, экономическим интересам машиностроительного предприятия;

- стратегия усиления направлена на проведение мероприятий усиления одного из показателей трехкомпонентного показателя экономической безопасности ВЭД предприятия;

- стратегия адаптации направлена на проведение мероприятий приспособления вида деятельности к определенному рынку и наоборот, а также приспособление составляющих экономической безопасности ЗЕД к тем или другим требованиям внешней среды;

- стратегия модификации предусматривает проведения изменений, которые касаются вида деятельности, внешнего рынка, а также проведении необходимых изменений составляющих экономической безопасности ВЭД.

Процесс выбора предприятием стратегии обеспечения экономической безопасности ЗЕД предлагается осуществлять выходя из выделенных зон экономической безопасности ВЭД, которые формировались на основе полученных значений трехкомпонентного комплексного показателя экономической безопасности ВЭД.

I. Зона абсолютной безопасности. В данном случае, предприятие должно применять стратегию поддержки достаточного уровня экономической безопасности ВЭД.

II. Зона приемлемой безопасности. Предприятие имеет возможность применить стратегию усиления. Место усиления экономической безопасности ВЭД определяется в зависимости от проблемной зоны деятельности предприятия.

III. Зона шаткой безопасности. Предложено применять стратегию адаптации. Приспособление деятельности предприятия сразу до двух показателей трехкомпонентного комплексного показателя.

IV. Зона недопустимой безопасности. Предприятие должно применять стратегию модификации.

Данные стратегии рассматривается как система мероприятий, направленных на реализацию заданий экономического развития предприятия с учетом особенностей его деятельности. В зависимости от выделенных зон экономической безопасности ВЭД предприятия и ее стратегий обеспечения, возникает возможность разработки инструментов обеспечения экономической безопасности ВЭД, целью которых будет проведение мероприятий по повышению и поддержке достаточного уровня экономической безопасности ВЭД машиностроительного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Войнаренко М., Яременко О. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. - №12 – С. 60-63.

2. Домашенко М.Д. Формування зон економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / М.Д. Домашенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. № 4. Т. 2 – С. 181-185.

3. Домашенко М.Д., Прокопенко О.В. Показники інтегральної оцінки рівня економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства / М.Д. Домашенко, О.В. Прокопенко// Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та менеджмент: перспективи розвитку» присвячена 20- річчю факультету економіки та менеджменту СумДУ (18-20 травня). – Суми: Вид-во СумДУ, 2011. – С. 29-31.

4. Домашенко М.Д. Формування показника комплексної оцінки рівня економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств /

М.Д. Домашенко // Вісник Донецького національного університету. – 2011. Спецви-
пуск. Т. 1. – С. 312-314.

5. Живко З.Б. Аналіз та оцінка системи мотивації персоналу як чинника безпеки
/ З.Б. Живко // Актуальні проблеми економіки. – 2009, № 10 (100). – С. 65-73.

6. Ігнатенко А.В., Кабанов В.Г., Харченко О.І. Інвестиційне регулювання
інноваційної діяльності за умови забезпечення оптимального рівня економічної безпеки
України / А.В. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, О.І. Харченко // Актуальні проблеми економіки.
– 2009, № 4 (94). – С. 33-40.

7. Ильяшенко С.Н. Экономическая безопасность предприятия и подходы к
оценке ее уровня / С.Н. Ильяшенко // Машиностроитель. – 2008, № 10. – С. 4-10.

8. Маламедов С.Л. Формирование стратегии экономической безопасности пред-
принимательских структур: дис.канд. эк. наук: 08.00.05 / Маламедов Сергей Леонидо-
вич. – СПб, 2002. – 146 с.

9. Наукова періодика України [Електронний ресурс] / Різник Н.С. Економічна
розвідка в системі забезпечення економічної безпеки регіону. – Режим доступу:
www.nbu.gov.ua

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ РАСШИРЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ОСНОВАННЫЕ НА ПРИМЕНЕНИИ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА

С.В. Измайлович

*канд. экон. наук, доц., Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Беларусь*

Т.Т. Климович

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Современное развитие банковских систем характеризуется взаимным про-
никновением капиталов одной страны в другую. Во многом это обусловлено со-
вершенствованием банковских технологий, улучшением качества предоставляе-
мых банками услуг, развитием внешнеэкономической деятельности субъектов
хозяйствования. В этой связи в большинстве развивающихся стран наблюдается
значительное усиление конкурентной борьбы не только между национальными,
но и зарубежными финансово - банковскими институтами. Последствия гло-
бального финансового кризиса 2008 г. выявили глубокую взаимосвязь реально-
го и финансового секторов экономики, а также важную роль устойчивости нацио-
нальных банковских систем к внешним и внутренним вызовам. В это время про-
исходит снижение объемов кредитования в рамках государственных программ по
поддержке развития экономики, многие белорусские компании и банки вынужде-
ны корректировать планы развития собственного бизнеса и предусматривать в
них использование иных альтернативных источников финансовых ресурсов для
расширения деятельности и реализации инвестиционных проектов [1, с. 73].

Проблемам управления ресурсной базой коммерческих банков посвящены
труды отечественных ученых Ю. Алымова, Т. Бондарь, Г. Кравцовой, А. Ракова,

С. Сплошнова, Ф. Чернявского, С. Пелиха, а также зарубежных исследователей А. Бергера, В.Вагнера, Е. Жукова, М. Гончарова, М. Костерина, О. Лаврушина, А. Тавасиева и др. [1, с. 74].

В целях обеспечения устойчивой деятельности, а также эффективного оказания услуг коммерческие банки нуждаются в постоянном увеличении объемов привлеченных ресурсов. В мировой и отечественной практике с этой целью применяются разнообразные способы, которые различаются в зависимости от причин и инициаторов их использования, методов осуществления и документального оформления [2, с. 63].

В последнее время белорусские банки наряду с кредитами (займами), депозитами, векселями начали привлекать средства от нерезидентов в иностранной валюте с помощью иных форм, например, синдицированных кредитов и кредитных нот. В перспективе – появление еврооблигаций [3, с. 39].

Международные синдицированные кредиты – кредиты, предоставляемые несколькими кредиторами одному заемщику. Они не требуют обязательного получения рейтинга, хотя наличие рейтинга желательно, поскольку способствует снижению процентной ставки и увеличению количества кредиторов. По сравнению с привлечением стандартного двустороннего кредита все условия синдицированного кредита единообразны для каждого кредитора и позволяют заемщику снизить трудозатраты на обслуживание долга.

Синдицированный кредит применяется в случае, когда заемщик запрашивает слишком крупные суммы кредитов, а для одного банка нежелательна такая концентрация риска кредитного портфеля.

Недостатки синдицированного кредита: возможные ограничения в деятельности банка в связи с подписанием договора привлечения синдицированного кредита. Это могут быть повышенные требования по соблюдению достаточности капитала, ограничения, связанные с приобретением или продажей активов, предоставление аудированной отчетности по международным требованиям в кратчайшие сроки и многое другое [4, с. 90].

Кратко охарактеризуем следующую перспективную форму привлечения средств от нерезидентов в иностранной валюте - кредитные ноты.

Кредитные ноты – форма привлечения средств на открытом рынке. Выпуск осуществляется в форме ценных бумаг, эмитированных юридическими лицами-нерезидентами, выплаты по которым напрямую зависят от исполнения обязательств по подлежащему активу (например, по кредиту, выданному нерезидентом белорусскому банку). В данном случае инвестор, приобретающий CLN (ноты, связанные с кредитом) или LPN (ноты участия в кредите), принимает на себя риск белорусского банка. Его доход зависит от того, исполнит ли белорусское кредитное учреждение свои обязательства по лежащему в основе CLN или LPN кредиту.

CLN (ноты, связанные с кредитом) подходят маленьким компаниям, не желающим раскрывать о себе большие объемы информации. Для выпуска CLN не требуется получения кредитного рейтинга и прохождения процедуры листинга на фондовой бирже.

LPN (ноты участия в кредите) чаще используются крупными компаниями. Их выпускает крупный банк, предоставляющий кредит, а покупатели нот как бы финансируют этот кредит [3, с. 39].

Еврооблигации – разновидность ценных бумаг в виде купонных облигаций, выпускаемых эмитентом в целях получения долгосрочного займа на международном рынке [3, с. 40].

Рассмотрим еще один способ повышения ресурсной базы - секьюритизация активов. Секьюритизация может стать выгодным инструментом расширения ресурсной базы белорусских банков, позволив существенно улучшить привлекательность их кредитных продуктов. Само понятие Asset Securitization (секьюритизация активов) означает технику финансирования, которая получила широкое признание первоначально в США, а затем в Европе. Механизм секьюритизации активов заключается в списании с баланса банка определенных активов, отделении их от остального имущества и передаче на баланс специально созданному финансовому посреднику (Special Purpose Vehicle - SPV) для рефинансирования таких активов на местном или международном фондовом рынке [5, с. 51].

Базовая структура сделки по секьюритизации активов представлена на рис. 1:



Рис. 1. Базовая структура сделки по секьюритизации активов Источник: собственная разработка на основе [5, с. 52]

Для клиентов (как физических, так и юридических лиц) при размещении их средств в банк необходима гарантия вложения (инвестирования) этих средств

без риска их потери. В современном банковском бизнесе для решения подобной задачи существуют структурированные («гибридные») депозиты, которые позволяют предоставить клиенту психологический комфорт и уверенность в сохранении его первоначально вложенных средств, плюс вероятность получения доходности, превышающей уровень инфляции и средние ставки по обычным, классическим депозитам. Такой характер структурированного депозита создает объединение постоянного (стабильного) и переменного (изменчивого) денежных потоков [6, с. 13].

Структурированный депозит - это по существу продукт, который комбинирует в себе депозит и инвестицию, где доходность зависит от рыночной оценки базовых активов, которые лежат в основе данного продукта. Типичный финансовый инструмент, который может быть связан с такими депозитами, включает в себя рыночные индексы, акции, ставки процента, финансовые инструменты, приносящие фиксированный доход, валюту или их комбинацию.

В качестве примера возьмем структурированный продукт депозит плюс акции. Доходность по депозиту 32 % годовых. Сумма инвестиций – 200 млн. рублей. Риск потери по депозиту – 0% (то есть капитал должен быть сохранен в любом случае), риск потери по акциям – 100%. Какая доля должна быть размещена на депозите, чтобы гарантировать через год 100% возврат капитала. Доля рискованного капитала рассчитывается по формуле 1:

$$S_{\text{риск}} = (B+r)/(B+R)*100\%,$$

где B – гарантированная доходность по депозиту, R - максимально возможные потери по акциям (в %), r - допустимые для инвестора потери (в %).

Подставив значения в формулу получим $S_{\text{риск}} = (32+0)/(32+100)*100\% \approx 24,2\%$. То есть при данных условиях, примерно 24,2 % или 200 млн руб. * 24,2 % = 48,4 млн. рублей можно вложить в акции (или в другой рискованный инструмент), чтобы в случае неудачи не потерять первоначальную сумму.

Безрисковая часть средств вкладывается в максимально надежные финансовые инструменты с фиксированной доходностью, такие как банковские вклады и облигации. Эта часть инвестиций приносит стабильную прибыль, формируя «финансовую подушку», которая обеспечивает инвестору возврат всех его средств в конце инвестиционного периода независимо от результатов инвестирования во вторую - доходную - часть.

Доходная часть средств вкладывается в более доходные, но, в то же время, и более рискованные инструменты, например, опционы – производные финансовые инструменты, позволяющие купить или продать выбранный актив и получить значительную прибыль при благоприятном стечении обстоятельств.

Практика конструирования структурированных депозитов позволяет банку существенно повысить уровень своего финансового инжиниринга, что естественным образом отразится на приобретении дополнительных конкурентных преимуществ. Наличие подобных продуктов в арсенале банка позволяет не только привлечь к себе внимание со стороны определенной группы вкладчиков, но и укрепить их лояльность в дальнейшем. Финансовая инновация

как одна из движущих сил современного банковского дела прекрасно отражена в создании и работе структурированных депозитов даже с применением простейших технологий и опционных стратегий в настоящее время. Все это в совокупности и позволяет сделать вывод о том, что для банка развитие программ структурированных депозитов является в современных реалиях выгодным бизнесом [6, с. 17].

Структурированные депозиты в основном менее рискованные, чем прямые инвестиции в другие финансовые инструменты, такие как акции или облигации, потому что банк обязан выплатить весь вложенный капитал инвестора обратно. Однако, они более рискованные, чем обычные вклады, поскольку их доходность зависит от оценки других финансовых инструментов на рынке, с которыми структурированные депозиты связаны. В некоторых случаях, инвестор может получить просто вложенные средства назад, без всякого дополнительного дохода.

С помощью рис. 2 выделим наиболее рациональные пути повышения ресурсной базы коммерческих банков:

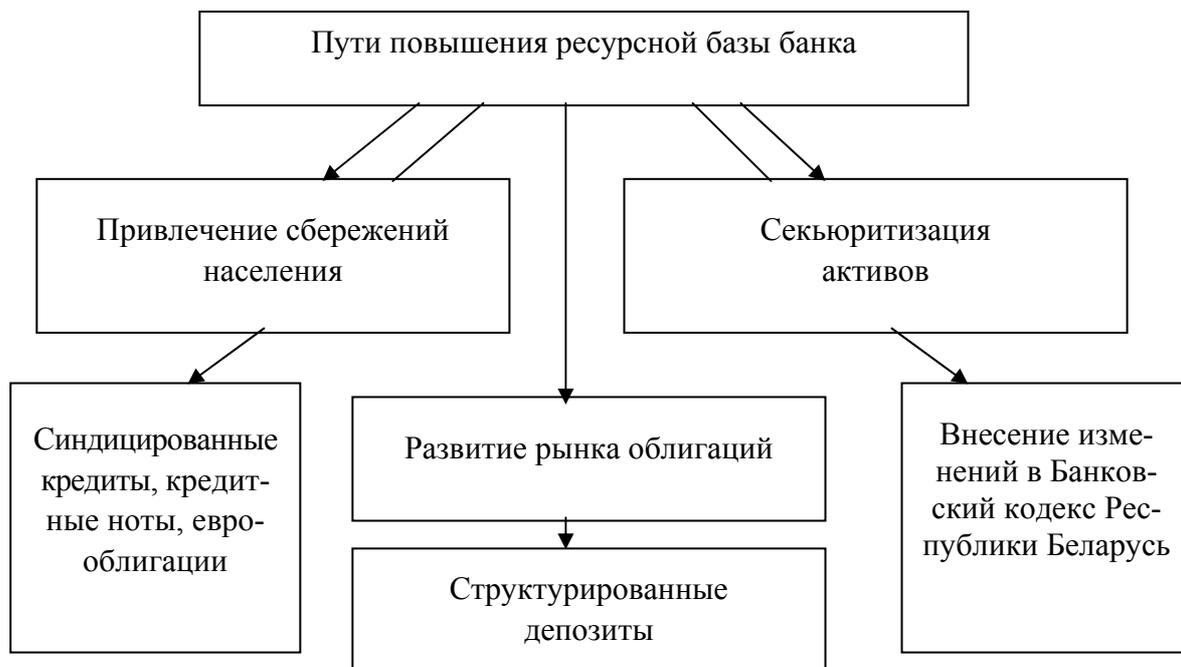


Рис. 2. Пути повышения ресурсной базы коммерческих банков Республики Беларусь

Источник: собственная разработка

Реализация рассмотренных в публикации мероприятий позволит не только расширить возможности коммерческих банков, но и даст мощный толчок развитию всего отечественного финансового рынка, его инструментам, инфраструктуре и институтам, что позволяет банку существенно повысить уровень своего финансового инжиниринга, эффективность распределения капитала и создаст благоприятные условия для модернизации и роста национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ханкевич, А.В. Формирование ресурсной базы коммерческих банков: от привлечения депозитов до IPO / А.В. Ханкевич // Экономика и управление. - 2013. - № 1 (33). - С. 73 - 77.
2. Костерина, Т.М. Банковское дело: учеб. - практ. пособие / Т.М. Костерина. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. - 360 с.
3. Раков, А. Новые источники расширения ресурсной базы банков / А. Раков // Банкаўскі веснік. – 2007. - №22. – С. 38 – 43.
4. Кадыко, Н.М. Синдицированное кредитование как способ привлечения внешних ресурсов в экономику Республики Беларусь / Н.М. Кадыко // Актуальные проблемы экономики и управления. - 2013. - №7. - С. 89 - 92.
5. Емельянова, Т. Секьюритизация активов: мировой опыт и перспективы применения в Республике Беларусь / Т. Емельянова // Банкаўскі веснік. – 2013. - №9. – С.51 – 53.
6. Витвицкий, М. Структурированные депозиты и их роль в современном банковском деле / М. Витвицкий // Вестник ассоциации белорусских банков. - 2012. - №22. - С.13 - 18.

ФОРМАТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ, В КОТОРЫХ ВОЗМОЖНА РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ, ВЫПУЩЕННОЙ ПОД СТМ

С.А. Калугина

*канд. техн. наук, доц., Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия*

А.А. Макаров

*канд. экон. наук, доц., Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова, г. Москва, Россия*

Становление и развитие собственных торговых марок (СТМ) обусловлено выгодами, которые получает их владелец. В сфере розничной торговли СТМ может позволить себе только крупная сеть с развитой системой логистики. Одно из главных условий введения в ту или иную товарную группу СТМ – ее высокий оборот.

Собственные торговые марки сосредоточены преимущественно в следующих форматах ритейла: дискаунтерах, супермаркетах и гипермаркетах, также используются они и в предприятиях розничной торговли, ориентированных на продажу продовольственных и непродовольственных товаров мелким оптом: магазинах – складах, центрах оптовой торговли.

Изучение источников показывает, что формат магазина означает «совокупность параметров, по которым определяется принадлежность торгового предприятия (как сетевого, так и независимого) к одному из распространенных в мировой практике видов» [1, с. 61].

Как отмечает источник, «к основным критериям формата чаще всего относят следующие характеристики: площадь торгового зала, широта ассортимента (количество товарных категорий), его глубина (количество позиций в категории), форма

обслуживания, уровень цен на базовые позиции ассортимента, предлагаемый стандарт обслуживания, режим работы торгового предприятия. К дополнительным, или производным, критериям следует отнести такие характеристики как: количество расчетно-кассовых узлов, наличие и величина складских и вспомогательных площадей, среднесписочная численность сотрудников, среднедневной оборот, выручка с единицы площади, предоставляемый сервис» [1, с. 63-64].

Далее рассмотрим основные форматы предприятий торговли, в которых осуществляется реализация СТМ [1], [2].

Дискаунтер – магазин площадью 300-1000 кв. м., в США – около 5 тыс. кв.м., расположенный в местах массовой застройки или оживленных магистралях. Площадь склада незначительна или отсутствует. Количество кассовых узлов – 5-10. Количество позиций в ассортименте – от 500 до 2500. Представлены широкий перечень продовольственных и непродовольственных товаров сопутствующего ассортимента, из них около 50% и более занимают СТМ. Сервис сокращен до минимума (во многих магазинах данного формата не используются платежные карты), но вместе с тем, в обязательном порядке д.б. организована автостоянка, используется самообслуживание, товарные запасы хранятся в торговом зале, выкладка товаров осуществляется в транспортной упаковке, тароборудовании.

Однако российский формат дискаунтера сильно отличается от зарубежного. Отечественные дискаунтеры меньше по площади, имеют более широкий ассортимент, лучшее оформление торгового зала и некоторый сервис (бесплатное предоставление упаковочных материалов, возможность получения консультации продавцов, торговые автоматы по реализации снеков и напитков и т.п.). Их делят на два подтипа: «жесткие» и «мягкие».

«Жесткий» дискаунтер имеет предельно простое оформление интерьера – строгие стеллажи, простое оборудование, выкладка товаров осуществляется на паллетах и поддонах и часто – в транспортной упаковке. Ассортимент составляет не более 1000 наименований.

В формате «жесткого» дискаунтера в России работает сеть Fix Price, аналогичная американским сетям 99 Cent Only Store и Dollar Tree Stores, которые также торгуют всеми товарами в одну цену. Основу ассортимента составляют товары для дома, также присутствуют продукты питания. Затраты труда сведены к минимуму. Зарубежными аналогами являются сети Aldi, Lidl.

«Мягкий» дискаунтер имеет большую, чем у «жесткого» дискаунтера, площадь, более широкий ассортимент – от 3 тысяч и более позиций (в т.ч. не менее 10% сопутствующих товаров), оформлению помещений уделяется больше внимания (товар выкладывается строго по планограммам), магазины имеют более привлекательный внешний вид (дизайн), в торговом зале обслуживание посетителей может осуществлять торговый персонал.

В формате «мягкого» дискаунтера в России работают сети «Пятерочка», «Дикси», «Магнит». Примером зарубежного опыта являются голландские сети C1000 и Nettorama.

Супермаркет – крупный универсальный магазин самообслуживания по продаже полного ассортимента продуктов питания и напитков, сопутствующих товаров для домашнего хозяйства, предметов санитарии и гигиены, продуктов и кормов для животных, товаров для автомобилистов, игрушек, парфюмерно-косметических товаров, посуды, бытовой техники и т.п. Торговая площадь – от 500 до 2500 кв. м., обязательно имеются складские помещения и собственные производственные цеха, количество кассовых узлов – 5-16, количество наименований в ассортименте от 4,5 до 20 тыс. и более, доля непродтоваров – до 30%, обязательность реализации товаров под СТМ. Уровень цен по рынку – на большинство товаров преимущественно выше среднего, уровень логистических издержек высокий. Данный формат предполагает повышенный уровень обслуживания и различные дополнительные услуги. Мы согласны с мнением о том, что «супермаркеты предоставляют своим клиентам комфорт, играющий очень важную роль при формировании и поддержании лояльности клиента» [3].

Представителями данного формата на территории России являются магазины сетей Atak, Villa, «Седьмой континент», «Перекресток», «Виктория» [1, с. 69].

Формат реализуется также в концептах «универсам» (предлагает продукты питания универсального ассортимента) и «гастроном» (отличается преобладанием в ассортименте гастрономии, распространением индивидуального обслуживания покупателей через прилавки).

Формат имеет два подтипа: «мини» и «люкс». В мини-супермаркете технологии торговли те же, но поскольку торговая площадь ограничена, количество позиций в ассортименте меньше. Примером являются магазины «Мини-Перекресток».

Супермаркеты – люкс ориентированы на покупателей с высоким уровнем дохода. Могут работать в разрезе универсального ассортимента или специализации, например, быть сфокусированными на экологически чистую продукцию или товары группы fresh. Повышенный уровень сервиса, который предоставляется отечественным персоналом, обязателен. В этом формате на территории России работают финская сеть «Калинка Стокманн», отечественные сети «Азбука вкуса», «Глобус Гурмэ». Похожим на данный формат является «Зеленый перекресток», но цены в нем на 15% ниже, чем в «Азбуке вкуса».

Специализированный супермаркет – розничное торговое предприятие самообслуживания, которое ориентировано на продажу комплекса или определенной группы товаров (например, электроники, товаров для животных и др.). Качество и сервис высокие. Представителями данного формата являются сети специализированных компаний «М. Видео», «Эльдорадо», «Техносила» [1].

Гипермаркет – формат розничного торгового предприятия, реализующего продовольственные и непродовольственные товары на торговой площади от 4 до 10 тыс. кв. м, преимущественно в форме самообслуживания. Количество кассовых узлов также значительно больше – 25-40 (возможно использование терминалов и касс самообслуживания). Широко представлены собственные производственные цеха. Ассортимент товаров превышает ассортимент супермаркетов в 3-10 раз и достигает 25-50 тыс. и более наименований, в т.ч. с обязательной реали-

зацией товаров под СТМ. На непищевую продукцию приходится не менее 50% общего ассортимента. Формат, по сравнению с супермаркетом, отличается, прежде всего, масштабом деятельности, но при этом качество торгового обслуживания объективно снижается.

Гипермаркеты ориентированы на широкий круг покупателей, и большую пропускную способность, они обеспечивают условия для семейной покупки «на неделю». Используется специальная ценовая политика, общий уровень применяемых торговых надбавок низкий, постоянно проводятся разнообразные акции и распродажи товаров; прибыль формируется от объема товарооборота. Гипермаркеты часто являются арендаторами в крупных торговых центрах. Расположены, как правило, на популярных автомобильных трассах, имеют удобный подъезд и просторную парковку, зону отдыха для покупателей. Современной практикой таких магазинов является то, что в их помещениях на условиях аренды организуется сопутствующая торговля, «ресторанные дворики», что приносит гипермаркету дополнительную прибыль. Примером являются «Ашан», «Магнит», «Лента», «Карусель», Real.

Магазин – склад – относится к розничной торговле, осуществляет продажу продовольственных и непродовольственных товаров мелким оптом за наличный расчет. Торговая площадь – от 650 кв. м., ассортимент представлен примерно 25 тыс. наименованиями, штат – 40-50 сотрудников. По сравнению с гипермаркетом, ассортимент уже, политика цен – ориентация на низкую маржу.

Центр оптовой и мелкорозничной торговли предлагает потребителям универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, в том числе под собственными торговыми марками. В данных предприятиях предполагается оказание дополнительных услуг потребителям и наличие производственных цехов. Формы торгового обслуживания – самообслуживания и возможность реализации товаров по образцам. Покупка оформляется счетом-фактурой. В данном формате работают магазины сети METRO.

Магазины «у дома» располагаются чаще всего в непосредственной близости от своей целевой аудитории, т.е. в «спальных» районах, ориентированы на каждодневные покупки. Площадь торгового зала – 200 – 400 кв.м., площадь склада – 100-200 кв. м. Количество узлов расчета – 2-6. Численность персонала – 15-30 чел. Уровень цен по рынку средний. Количество позиций в ассортименте – 0,8-1,2 тыс. наименований, собственные производственные цеха отсутствуют. Режим работы жестко не определен, может работать круглосуточно. Предполагает достаточно высокую культуру обслуживания. Уровень логистических затрат высокий. Эффективно продвигать формат «у дома» могут только те сети или торгово-производственные системы (например, потребкооперация, военторги, ОРСы), которые имеют слаженную логистику и сами диктуют условия поставщикам.

Формат магазина может быть ориентирован как на универсальный ассортимент (сети АБК, «Доброном», «Монетка», «Коопмаг»), так и на определенного вида специализацию («Мясновъ», торговые предприятия производителей – «Коломнахлебпром», «Рублевские колбасы» и т.п.).

Мы согласны с мнением Писаревой Е.В. о том, что «в России формат «у дома» воспринимается как доступный для большинства жителей микрорайона дежурный продуктовый магазин, что отражается в невысоком уровне цен и ограниченном ассортименте товаров» [4, с. 204].

Как уже отмечалось выше, позволить себе иметь СТМ могут далеко не все предприятия торговли. Возможности для этого есть только у крупных ритейлеров с развитой системой собственной логистики. Необходимое условие – высокий оборот вводимой СТМ. Работа с СТМ имеет определенные риски и ограничения:

1. Увеличиваются затраты на контроль качества продукции. Качество товаров под СТМ должно отвечать требованиям ритейлера-заказчика в течение всего периода его работы с производителем-поставщиком.

2. Для сети прибыльность покупателей, ориентирующихся преимущественно на СТМ, с их увеличением, может снижаться. Связано это с тем, что такие покупатели в целях экономии денег посещают разные магазины и выбирают там наиболее дешевые марки.

3. При расчете прибыльности использования СТМ необходимо принимать во внимание следующее:

- прибыль нужно учитывать не только в процентном выражении, но и в абсолютном, поскольку даже несмотря на более высокую маржу, при слишком низкой цене товара под СТМ, он может принести торговой сети меньше, чем товар от ведущих производителей;

- должна быть определенная скорость товарооборота, чтобы доходность с 1 кв. м торговой площади для товаров, продаваемых под СТМ, не уступала аналогичным показателям традиционных брендов.

4. Негативное восприятие покупателями товара под СТМ, название которой совпадает с названием торговой сети, может отразиться на ее имидже. Риски связаны также с отказом производителя, сбоями в поставках, качеством поставляемой продукции, изменением структуры себестоимости и пр.

5. Логистические издержки, как правило, ложатся на ритейлера и достигают от 2-3% (фасованные товары) до 9% (замороженные товары) [5].

Как показывает практика, до 2% СТМ не выходит на плановый уровень продаж и прибыльности, их приходится закрывать. Тем не менее, основной тенденцией развития мирового потребительского рынка является реализация продукции под СТМ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чеглов В.П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2012.

2. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: учебное пособие/кол. авторов; под ред. А.А. Есютина и Е.В. Карповой. – М.:КНОРУС, Кнорусс, 2010.

3. Калашников С.А., Жукова Е.В. Современные розничные торговые форматы и их конкурентные преимущества // Вестник Рязанского государственного университета им. С.А. Есенина. – 2009. - № 25.

4. Писарева Е.В. Дифференциация форматов розничной торговли в России и за рубежом в условиях изменения спроса и предложения на продовольственные товары // Вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2012. - № 37.

5. Боярский А., Зотикова О. Торговля в собственном соку // Коммерсант. Деньги. – 2008. - № 43.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДРЕВЕСНЫМ СЫРЬЕМ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ БЕЛАРУСИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Т.В. Каштелян

канд. экон. наук, доц., Белорусский государственный технологический университет, г. Минск, Беларусь

А.В. Исаченко

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск, Беларусь

Е.А. Юрениа

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск, Беларусь

Современный лесной комплекс Беларуси включает два взаимосвязанных подкомплекса – лесохозяйственный и лесопромышленный. Лесохозяйственный подкомплекс представлен в основном областными лесохозяйственными объединениями, подчиняющимися Министерству лесного хозяйства (МЛХ) и другими лесофондодержателями, а лесопромышленный – концерном «Беллесбумпром» (состоит из 56 предприятий – одного холдинга, открытых и закрытых акционерных обществ, частных и совместных предприятий, доля в производстве лесопроductии Беларуси – порядка 40%) и другими, не входящими в указанное объединение предприятиями. В соответствии с классификационными признаками, выделенными учеными-экономистами [1, 2], указанные агломерации можно рассматривать в качестве отраслевых кластеров. Однако понятие кластерного подхода в экономике, как отметил профессор Фатеев В. С. [1], в современных условиях несколько емко, что представляет собой не столько объединение субъектов на определенной территории, сколько своего рода технологию, позволяющую достигать высокого динамичного роста и инновационности. Существуют мнения, что приоритетными направлениями в развитии кластерного подхода являются созданные «бренды». С этим можно согласиться. Анализируя системы взглядов, идей на кластерный подход в экономике, можно наблюдать повышенное внимание не только к инновационным методом менеджмента, но и экологической ответственности.

Предпринимаемые усилия и конкретные переговоры специалистов-практиков, управленцев по согласованному взаимодействию двух вышеуказанных подкомплексов на протяжении многих десятилетий осложняются наличием существенных проблем в вопросах разделения влияний на сырьевую базу (скажем, присоединять деревообрабатывающие комбинаты к лесохозяйственной или

к лесопромышленной системе предприятий), ценовыми (рентными), налоговыми и, главным образом, экологическими аспектами отношений. Выполненные учеными исследования по вопросам развития кооперационных отношений указывают на то, что основные факторы, препятствующие интегрированному приложению сил и интенсивному развитию экологизации производства, находятся в сферах неразвитости механизмов взаимоотношений, неэффективности организации финансов. Для обеспечения непрерывности лесопользования, полноты экологических функций лесов важно иметь стабильные источники финансирования лесохозяйственных мероприятий (отметим, что поступления средств от лесохозяйственной деятельности не позволяют полностью покрывать соответствующие затраты). В современных условиях эта проблема осложняется отсутствием охвата финансовых потоков в рамках кластерных инициатив, равных условий конкуренции, неразвитостью институциональной среды и др.

Схема формирования экологически ориентированного лесного хозяйства предполагает совмещение в структуре МЛХ лесопользования (понимаемого, главным образом, как древесинопользование) и лесохозяйственных мероприятий (лесоразведение, лесовосстановление и др.), создание условий для сохранения биоразнообразия в лесах. В рамках перспективы инновационного развития значительное место должно быть уделено одной из стратегий, призванной реализовать кластерный подход не только в отраслевом аспекте, но и на региональных уровнях. К 2015 г. согласно программным документам на корню будет реализовываться только древесина на труднодоступных участках, объем которых составит порядка 800 тыс. м³. Реализуя такого рода отраслевой (лесозаготовительный) подход к развитию лесохозяйственных субъектов и, основываясь на том, что ресурсы леса находятся в исключительной собственности государства, следует определить механизмы (от предприятия до всего комплекса), на которых можно последовательно базировать кластерный подход.

В 2013 году предприятиям концерна «Беллесбумпром» по всем видам рубок отпущено всего 2045,1 тыс. м³ ликвидной (или 12% общего объема отпуска по республике), в том числе 1486,8 тыс. м³ деловой (15% от общего объема отпуска деловой) древесины. По таксовой стоимости предприятиям концерна отпущено 1694,2 тыс. м³ ликвидной древесины из них 1236,0 тыс. м³ деловой. Расчетная лесосека Беларуси в 2013 году освоена на 89% (8335,4 тыс. м³). Отпуск хвойных пород составил 3955,9 тыс. м³, твердолиственных – 145,5 тыс. м³ и мягколиственных – 4234,0 тыс. м³. Предприятиями концерна «Беллесбумпром» на биржевых торгах совершено сделок в объеме 592,9 тыс. м³ деловой древесины в заготовленном виде. Наибольшим спросом у зарубежных покупателей пользуются балансы, которых указанной структурой реализовано 414,5 тыс. м³ или 70% объема реализации ликвидной древесины, техсырье – 163,6 тыс. м³ или 28%. Кроме того, продавались на экспорт круглые лесоматериалы – 14,5 тыс. м³. Также 57% древесины в заготовленном виде реализовывалась по договорам комиссии через УП «Беллесбумпромэкспорт» и 27% через ГП «Беларусьторг», около 1% реализовывалось по прямым договорам предприятиями концерна и 15% про-

чими объектами хозяйствования. Таким образом, в сравнении с аналогичным периодом 2012 г. объемы поставок на экспорт увеличились на 14,0 тыс. м³.

За 2013 г. субъектами лесного хозяйства было экспортировано 1152,5 тыс. м³ круглых лесоматериалов. Данное сырье могло бы быть направлено для переработки внутри страны, например в концерн. Однако целесообразность таких организационно-экономических решений не обосновывается практической потребностью со стороны деревообрабатывающих предприятий, да и финансовое состояние «Беллесбумпрома» не дает предпосылок для обеспечения высокой эффективности такого рода продаж. Лесхозам нужны источники финансирования, а получить их можно только через реализацию продукции от основного вида деятельности – древесного сырья, когда поддерживаются главным образом высокорентабельные связи с внутренними и внешними потребителями.

Вопрос об обеспечении необходимым сырьем предприятий концерна Витебской области в Беларуси (рассматривался в 2006 г.) был решен в пользу переработчиков. Вся проблема оказалась в том, что предприятия концерна, оказывая услуги учреждениям МЛХ, следовало приобретаемый лесхозами лес на бирже заготовить, сформировать цену за услугу по сложившейся системе ценообразования с учетом НДС, а затем уже в заготовленном виде купить это же сырье через ту же биржу у лесхозов. Таким образом, в цену древесного сырья для лесозаготовительных организаций концерна закладывалось понижение прибыли за счет более низких цен услуг по заготовке и вывозке (а они в комплексе составляли около 40% от платы за ресурс) по сравнению с тем, что могли заработать переработчики на заготовке сырья собственными силами. Необходимость применения кластерного подхода к решению проблем обеспечения сырьем обосновывается противоречивой информацией относительно целей и средств, с помощью которых организации двух государственных отраслевых кластеров намерены реализовывать стратегию устойчивого лесопользования. Многообразие целей и задач, решаемых в лесопользовании и управлении лесами, а также необходимость обеспечения устойчивого развития лесного комплекса требуют обоснования таких кластерных инициатив, которые будут ориентированы на максимизацию показателя *эколого-экономической отдачи*. Имеются опасения, что перерабатывающие предприятия при низкой экономической отдаче не смогут обеспечить экологическую.

Мировой опыт показывает, что кластерные стратегии являются инструментом (технологией) формирования благоприятной экономической среды развития. Выступая в качестве организационной формы, кластер обычно обеспечивает экономический рост подсистем, расширенное воспроизводство, *природно-ресурсную устойчивость*. Не останавливаясь на определениях кластера (они достаточно полно изложены в [1]), отметим, что в моделях региональных кластеров целесообразно закладывать предпосылки принятия наиболее эффективных управленческих решений. Одна из установок кластерного анализа, когда имеется ориентация на выделение некоторых геометрически удаленных групп, внутри которых объекты близки (что было использовано М. Портером изначально в определении) может служить дополнительным фактором формирования кластеров (с четкими географическими очертаниями).

Решение основных задач кластеризации в лесном комплексе предполагает учет специфических особенностей, позволяющих сформировать единые системы управления: во-первых, должна быть увязка финансово-экономических расчетов и стратегических решений развития объектов; во-вторых, следует ориентироваться на принятие экономически обоснованных решений, с выходом на «траекторию» устойчивого развития, повышения эколого-экономической отдачи. Одна из главных задач, решаемых в стране уровня – невысокий уровень комплексного использования древесного сырья. На сегодняшний момент времени практика пока что не получила конкретизированных в финансово-экономическом плане рекомендаций для повышения эффективности функционирования субъектов лесного комплекса в рамках определенных территориальных структур. Исследования, проведенные специалистами ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», показали, что в Республике Беларусь имеется 10 районов с наиболее высокой концентрацией предприятий деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, которые перерабатывают ежегодно более 200 тыс. м³ деловой древесины: Ивацевичский (23 лесоперерабатывающих предприятия), Пинский (29), Витебский (63), Гомельский (61), Светлогорский (14), Мостовский (8), Борисовский (47), Минский (181), Бобруйский (33) и Могилевский (55) [4]. Следует определить не только возможности потребления древесного сырья по указанным регионам, но и внутренние приоритеты тех предприятий, которые смогут дать так называемый эффект компетенций от инновационных разработок. Применительно к конкретным условиям стоит рассматривать направления диверсификации капитала. Отсюда вытекает комплекс проблем реализации кластерного подхода в лесном комплексе Беларуси. Лесоправление неразрывно связано с понятием цели. Критерий эколого-экономической отдачи, достижение максимального его уровня может служить данной целью. Далеко не последнюю роль призваны сыграть кластерные инициативы. Приведем некоторые требования к эффективности реализации кластерного подхода.

Первое требование – это учет специфики лесопродукции. Проблема доходности заключается эластичности продукции по ценам, в необходимости обеспечения транспортными ресурсами (наличие и грузоподъемность техники, дорог для обеспечения сырьем). Плата за ресурсы (далее – попенная плата) выступает как объект постоянного структурирования экономического интереса с учетом нематериальной составляющей (экологической). Второе требование – институциональная среда инновационного развития. Возникший еще в конце прошлого столетия «институциональный вакуум», связанный с разрушением формальных и неформальных норм и правил экономического поведения, представляется возможным преодолеть только в условиях целенаправленной модернизации большинства предприятий, применения современной техники, технологий, методов повышения уровня производства, организации труда и др. Важнейшим этапом в формировании кластерного подхода должны стать изучение товарного рынка на мировой арене в целях получения информации о потребностях, спросе, ценах и предпочтениях потребителей.

Поскольку обеспечивать повышение эколого-экономической отдачи в рамках региональных кластеров следует, отвечая принципу платности природопользования, предлагаем включить в модель взаимоотношений лесохозяйственного (лесозаготовительного) подкомплекса с деревообрабатывающими предприятиями систему «резервного» покрытия прямых затрат на лесохозяйственные мероприятия за счет источника – попенной платы. В общем случае можно будет создавать равные объективные условия для лесхозов, если будет сопоставление полученной платы за проданное древесное сырье с затратами на проведение мероприятий. Взаимоотношения с государством можно построить на выделении лучших, худших и средних источников природных ресурсов. Те поставщики сырья, которые будут продавать лучшее сырье, смогут получить дополнительный доход. Эти общие положения, известные из теории рентных отношений, могут найти конкретное отражение в модели кластерного подхода, когда лучшее содержание и охрана природных богатств на местах станет заботой предприятий определенного региона.

К преимуществам регионального кластерного подхода в лесном комплексе можно отнести следующие возможности: 1) обеспечения взаимосвязи на основе принципа покрытия затрат, в первую очередь прямых (связанных с формированием высокопродуктивных, экологически устойчивых и целесообразных лесов) за счет попенной платы; 2) финансирование всех накладных расходов по лесовосстановлению, лесозащитным, охранным мероприятиям осуществлять в триаде «*регион-отрасль-предприятие*» (если лесхоз не сможет за счет продаж древесины в заготовленном виде покрыть среднеотраслевой уровень указанных затрат в расчете на 1 га за счет попенной платы, то только тогда целесообразно претендовать на субвенцию со стороны государства); 3) максимально возможный перечень и объем мероприятий по всем направлениям развития лесного хозяйства должен находить поддержку за счет страхового фонда, формируемого в рамках лесопромышленной деятельности (по типу создаваемых долгое время инновационных фондов). Кластерные (системные) инициативы должны связываться с государственными интересами формирования эффективной конкурентной среды. Такой подход, когда менеджмент на местах производит, реализует продукцию (ресурсы) и формирует на нее цены, покрывая все свои затраты за счет снижения затрат и эффективных продаж, следует заложить в стратегическом планировании, что позволит направить лесхозы на повышение экономической самостоятельности и доходности. Требование инновационного пути развития – в основу кластеров заложить природно-ресурсную устойчивость, учет разносторонних интересов всех участников лесного сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фатеев, В. С. Кластеры, кластерный подход и его использование как инструмента развития национальной и региональной экономики [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ekonomika.by/downloads/Fateev_2012-3.pdf (дата обращения 20.09.2014 г.).

2. Макарова, И. Р. Кластерный подход в формировании региональной системы управления промышленными отходами / И. Р. Макарова, В. М. Тарбаева. – Режим доступа: http://www.ngtp.ru/rub/7/26_2009.pdf (дата обращения 20.09.2014 г.).

3. Неверов, А. В. Эколого-экономическая концепция устойчивого лесопользования / А. В. Неверов. – Труды БГТУ. Сер. VII, Эконом. и управл. – Минск, 2006. – Вып. 14. – С. 103–108.

4. Селицкая, Е. Н. Возможности размещения лесоперерабатывающих производств по регионам Республики Беларусь / Е. Н. Селицкая, В. Ф. Бирюкова, С. П. Дрень. – Лесное хозяйство. – 2008. – №11. – С. 21–24.

5. Леса и лесное хозяйство Беларуси: справочно-информационные материалы / сост. Р. Новицкая. – Мн.: РУП «Редакция журнала «Лесное и охотничье хозяйство»», 2013. – С.16–18.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

Кащена Н.Б.

канд. экон. наук, проф., Харьковский государственный университет питания и торговли, г. Харьков, Украина

Бигдан И.А.

канд. экон. наук, доц., Харьковский государственный университет питания и торговли, г. Харьков, Украина

Преодоление кризисной ситуации в экономике Украины связано с решением ряда проблем, которые ранее не возникали перед субъектами хозяйственной деятельности. Первоочередной из них является повышение конкурентоспособности отечественных предприятий и обеспечение экономической стабильности их развития.

Решение задачи стабилизации экономического и финансового положения торговых предприятий неразрывно связано с созданием условий, обеспечивающих реализацию их экономического суверенитета, дальнейшее развитие и повышение конкурентоспособности. Для обеспечения финансово-экономической независимости важное значение имеет научно обоснованная оценка и прогнозирование уровня конкурентоспособности предприятия.

Изучение литературных источников по данной проблеме показало, что в отечественной и зарубежной финансово-экономической науке и практике данному направлению исследования уделяется значительное внимание. Наиболее известны работы таких ученых как: А. Смит, Г.Л. Азоев, И. Ансофф, М. Портер, Р.А. Фатхутдинов, А.М. Макаров, Ю.С. Перевошиков, А.Ю. Юданов, С. Калмынцева, И. Максимова, Л.Р. Ильясова, У.Г. Зиннурова, В.Е. Реутов, А. Томпсон, А. Стрикленд, П. Хейне, Ф. Найт, К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, И. Шумпетер и др. В них рассмотрены теоретические и методические аспекты повышения конкурентоспособности на микроуровне, механизм обеспечения конкурентных позиций предприятия на рынке, рассмотрены методы оценки уровня конкурен-

тоспособности, изучены внешние и внутренние факторы, обуславливающие изменение конкурентоспособности, предложены пути повышения ее уровня. Вместе с тем, существует еще много дискуссионных вопросов в части определения сущности конкурентоспособности предприятий торговли, выбора оптимальной системы оценочных показателей и возможности ее использования в практической деятельности. Все эти обстоятельства доминируют необходимостью разработки новых методов оценки и прогнозирования уровня конкурентоспособности предприятий торговли с учетом их отраслевой специфики, современных методов комплексной оценки и прогнозирования стабильного развития в условиях неопределенности и риска функционирования в сложившейся рыночной ситуации.

Не является секретом тот факт, что в современном бизнесе конкурентоспособность предприятия является залогом его успеха, прибыльности и процветания.

Впервые способность предприятия извлекать прибыль посредством создания конкурентоспособного товара выделил М. Портер, который определил конкурентоспособность предприятия как «состязательную способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания работников (их работы) на высоком качественном уровне» [1].

Современные ученые А.И. Суворов и Б.Ф. Фомин рассматривают конкурентоспособность предприятия как многоуровневую категорию, отождествляющую предприятие в целом, производство и продукцию. По их мнению, конкурентоспособность является комплексным системным свойством, по-разному проявляющемуся на разных уровнях. «Конкурентоспособность «уровень предприятия» является общей мерой интереса и доверия к услугам предприятия на фондовом, финансовом и трудовом рынках. В числе главных определяющих факторов этой меры выступают стоимость предприятия, техническая оснащенность рабочих мест, реализуемая концепция управления, управленческие технологии, организационная система, человеческий капитал, стратегический маркетинг, техническая, инвестиционная и инновационная политики» [2].

К числу признаков высокой конкурентоспособности предприятия Х.А. Фасхиев и Е.В. Попова относят:

1) готовность потребителей повторно купить продукцию этой фирмы (потребители возвращаются, а товары нет);

2) отсутствие претензий к фирме со стороны общества, акционеров, партнеров по бизнесу;

3) гордость работников за свое участие в деятельности фирмы (посторонние считают за честь трудиться в этой компании) [3].

По нашему мнению, конкурентоспособность предприятия – это способность и возможность конкурировать с другими предприятиями на рынке товаров и услуг, которая характеризуется определенным уровнем. В свою очередь, уровень конкурентоспособности представляет собой совокупность параметров (сис-

тему показателей), отражающих место предприятия на рынке, и позволяющих наиболее полно реализовывать свои преимущества по сравнению с предприятиями-конкурентами.

Следует отметить, что в настоящее время в Украине отсутствует единый методический подход к оценке уровня конкурентоспособности предприятий торговли. Прежде всего, это объясняется особенностями их деятельности, которые накладывают определенный отпечаток на формирование системы оценочных показателей конкурентоспособности. В этой связи предлагаем использовать единый обобщающий показатель уровня конкурентоспособности, который максимально интегрирует различные составляющие эффективной деятельности предприятия, учитывает отраслевую специфику торговли, и при этом является доступным для расчета и анализа. Для его определения необходимо: разработать систему показателей для объективной оценки результатов деятельности предприятия; использовать методы рейтинговой оценки.

При отборе приоритетных универсальных показателей, характеризующих результаты деятельности предприятий, мы исходили, прежде всего, из отраслевой специфики формирования и использования финансовых ресурсов, а именно:

- короткого производственного цикла и высокой скорости обращения оборотных средств;
- реализации товаров непосредственно потребителям и отсутствие дебиторской задолженности покупателей при реализации товаров в розницу;
- доминирование арендованных основных средств в общем их составе на предприятии;
- специфики услуг, что обуславливает высокий удельный вес в составе оборотных средств товаров;
- особенности формирования доходов и прибыли.

Кроме отраслевой специфики при выборе показателей учитывались простота расчета, доступность информации, исключения повторов при оценке тех или иных сторон финансового состояния, а также обеспечения комплексности оценки ограниченным количеством показателей.

В систему показателей, отвечающих этим требованиям, нами были включены следующие коэффициенты: обеспеченность собственным капиталом, соотношение собственных и заемных средств, обеспеченность запасов собственными оборотными средствами, маневренность собственного капитала, текущая ликвидность, оборачиваемость текущих активов, рентабельность капитала, доходность собственного капитала. Именно эти критерии, по нашему мнению, достаточно полно отражают состояние и степень эффективности использования финансово-экономических ресурсов торговым предприятием, имеют одинаковую направленность и базируются на данных публичной отчетности предприятий. Это делает оценку комплексной и позволяет контролировать изменение рейтинга предприятия всеми участниками экономического процесса.

При моделировании интегрального показателя рейтинговой оценки конкурентоспособности предприятий торговли предлагаем показатели, которые образуют систему индикаторов для определения рейтинга, распределять на три класса, в соответствии со степенью значимости и влияния на перспективы развития и надежность предприятия как делового партнера. Лучшие (оптимальные) значения показателей представлены в первом классе, нормативные (критические) - во втором, худшие - в третьем. При этом принимается следующая оценка в баллах: каждый показатель в первом классе оценивается в 3 балла, во втором - 2, в третьем - 1 балл. Общий рейтинг предприятия формируется как сумма баллов, присваиваемых показателям, которые входят в систему индикаторов для определения рейтинга. Критерием высокого рейтинга является максимальная сумма баллов по всем показателям.

При определении рейтинга возможны следующие варианты:

- все фактические значения показателей находятся в пределах первого класса;
- почти 50% фактических значений показателей находятся в первом, остальные - во втором классе;
- 90% фактических значений показателей находятся во втором классе;
- большая часть фактических значений показателей принадлежит к третьему классу (более 70%).

Чтобы учесть различия в сочетаемости показателей рейтинга по предприятиям, нами предусмотрены пять классов (высший, первый, второй, третий и четвертый), что позволяет более объективно оценивать качественные характеристики деятельности предприятий. Принципиальное отличие данной методики оценки уровня конкурентоспособности заключается в том, что она позволяет исключить субъективизм в оценке деятельности предприятия партнерами по бизнесу; существенно меняет традиционные подходы к оценке деятельности предприятий торговли на рынке товаров и услуг; позволяет повысить результативность торговых услуг и разработать пути повышения конкурентоспособности.

В качестве основных направлений повышения уровня конкурентоспособности предприятий торговли в зависимости от класса рейтинга нами выделены:

- совершенствование формата торговли и улучшение имиджа предприятия с учетом меняющихся потребностей покупателей;
- совершенствование ассортиментной и ценовой политики на базе адаптивной стратегии (управление ассортиментом товаров, гармонизация качества товаров и качества обслуживания, предоставление скидок и т.п.);
- совершенствование управления товародвижением с применением технологии кросс-докинг (автоматизация процессов, оптимизация запасов, управление каналами поставок);
- совершенствование сбытовых технологий (повышение доступности товара, обеспечение качества товаров, рационального размещения продукции и послепродажной деятельности; стимулирование продаж);
- увеличение масштаба деятельности на основе регионального развития и за счет увеличения имеющихся торговых площадей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фатеев, В. С. Кластеры, кластерный подход и его использование как инструмента развития национальной и региональной экономики [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ekonomika.by/downloads/Fateev_2012-3.pdf (дата обращения 20.09.2014 г.).
2. Макарова, И. Р. Кластерный подход в формировании региональной системы управления промышленными отходами / И. Р. Макарова, В. М. Тарбаева. – Режим доступа: http://www.ngtp.ru/rub/7/26_2009.pdf (дата обращения 20.09.2014 г.).
3. Неверов, А. В. Эколого-экономическая концепция устойчивого лесопользования / А. В. Неверов. – Труды БГТУ. Сер. VII, Эконом. и управл. – Минск, 2006. – Вып. 14. – С. 103–108.
4. Селицкая, Е. Н. Возможности размещения лесоперерабатывающих производств по регионам Республики Беларусь / Е. Н. Селицкая, В. Ф. Бирюкова, С. П. Дрень. – Лесное хозяйство. – 2008. – №11. – С. 21–24.
5. Леса и лесное хозяйство Беларуси: справочно-информационные материалы / сост. Р. Новицкая. – Мн.: РУП «Редакция журнала «Лесное и охотничье хозяйство», 2013. – С.16–18.

МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ ЛОГИСТИКИ

М.Н. Ковалёв

канд. экон. наук, доц., Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», г. Гомель, Беларусь

В поиске эффективных механизмов хозяйствования на микроуровне все чаще руководители отечественных предприятий обращаются к маркетинговым и логистическим методам управления. Вопросы разработки маркетинговых и логистических стратегий предприятия являются весьма актуальными для стран с переходной экономикой, в том числе, для Республики Беларусь в целом, руководством которой поставлена задача модернизации экономики, а также для таких крупных предприятий, как Минский тракторный завод («МТЗ»), Гомельский завод сельскохозяйственного машиностроения («Гомсельмаш») и другие.

По нашему мнению маркетинговым стратегиям принадлежит ведущая роль и центральное место в системе общекорпоративного управления. Под маркетинговой *стратегией* будем понимать основные направления и способы достижения важнейших рыночных целей.

Как управление в целом, проектирование маркетинговых стратегий начинается с определения стратегических (важнейших, направленных на перспективу) целей предприятия. К ним следует отнести цели, связанные с повышением или сохранением конкурентоспособности предприятия, увеличением рыночной доли, величины прибыли и рентабельности.

Разработке стратегий предшествует стратегический анализ внутренней и внешней маркетинговой среды, для осуществления которого разработано множество методов: SWOT-анализ, PEST- и STEP-анализ, аудит маркетинга, портфельный анализ и т. п. В процессе анализа внутренней среды предприятия выявляются сильные и слабые стороны его деятельности. Анализ внешней среды предполагает исследование микро- и макросреды предприятия, выявление воз-

возможностей и угроз. С помощью модели М. Портера выявляются конкурентные силы отрасли. При этом особое внимание следует уделить вопросам изучения конкурентов.

Как указывал М. Портер [1], корпоративные стратегии заключаются в выборе видов бизнеса: 1) в отказе от отдельных видов; 2) в освоении новых видов бизнеса; 3) в определении направлений инвестирования. Цель корпоративной стратегии заключается в получении синергетического эффекта от взаимодействия бизнесов корпорации.

При освоении новых видов и сфер деятельности могут применяться стратегии интеграционного развития, совместной деятельности, объединения, поглощения других фирм. Реализация стратегий вертикальной интеграции «вверх» и «вниз» может быть направлена на создание вертикально интегрированных маркетинговых структур.

Для бизнес-единиц предприятия (корпорации) разрабатываются стратегии поведения на рынке – конкурентные стратегии, суть которых заключается в основном конкурентном преимуществе, которое получает бизнес-единица при ее успешной реализации. Стратегия лидерства (преимущества) в издержках дает возможность понизить цену и позволяет добиться ценового конкурентного преимущества на рынке. Специализация товарной номенклатуры позволяет накопить опыт производства, добиваться достижения высокого качества товаров. Реализация стратегии концентрации на узких рыночных сегментах обеспечивает высокое качество обслуживания клиентов.

Среди множества маркетинговых стратегий И. Ансофф выделял базовые (базисные) стратегии [2], определяемые набором двух значений переменных «товар» и «рынок». Стратегии освоения новых товаров и новых рынков являются важнейшими маркетинговыми стратегиями, с них начинается любой бизнес. Разработка нового товара есть не что иное, как инновация. Стратегию диверсификации рынков также можно отнести к стратегиям инновационного развития (в частности, Й. Шумпетер относил разработку нового рынка к инновациям).

Инновационное развитие предприятия предполагает разработку и внедрение новых технологий, благодаря которым можно не только создавать новые товары, но также улучшать качество существующих товаров и снижать издержки их производства.

Освоение новых товаров и новых рынков неизбежно влечет за собой необходимость стратегий пересмотра рынка и конкурентных позиций предприятия: 1) сегментации рынка; 2) позиционирования товаров и предприятия на рынке; 3) выбора целевых рыночных сегментов. Определив целевой рынок, служба маркетинга предприятия выбирает дифференцированный или недифференцированный маркетинг и разрабатывает комплекс маркетинга.

Логистические стратегии зависят от стратегий маркетинга. Стратегические решения в области логистики направлены на оптимизацию материальных потоков экономической системы.

На рис. 1 представлен общий алгоритм разработки логистических стратегий предприятия. Проектирование стратегий логистики начинается с определения стратегических целей логистики. К ним следует отнести цели, связанные с по-

вышением или сохранением конкурентоспособности предприятия, снижением логистических издержек, увеличением величины прибыли и рентабельности.

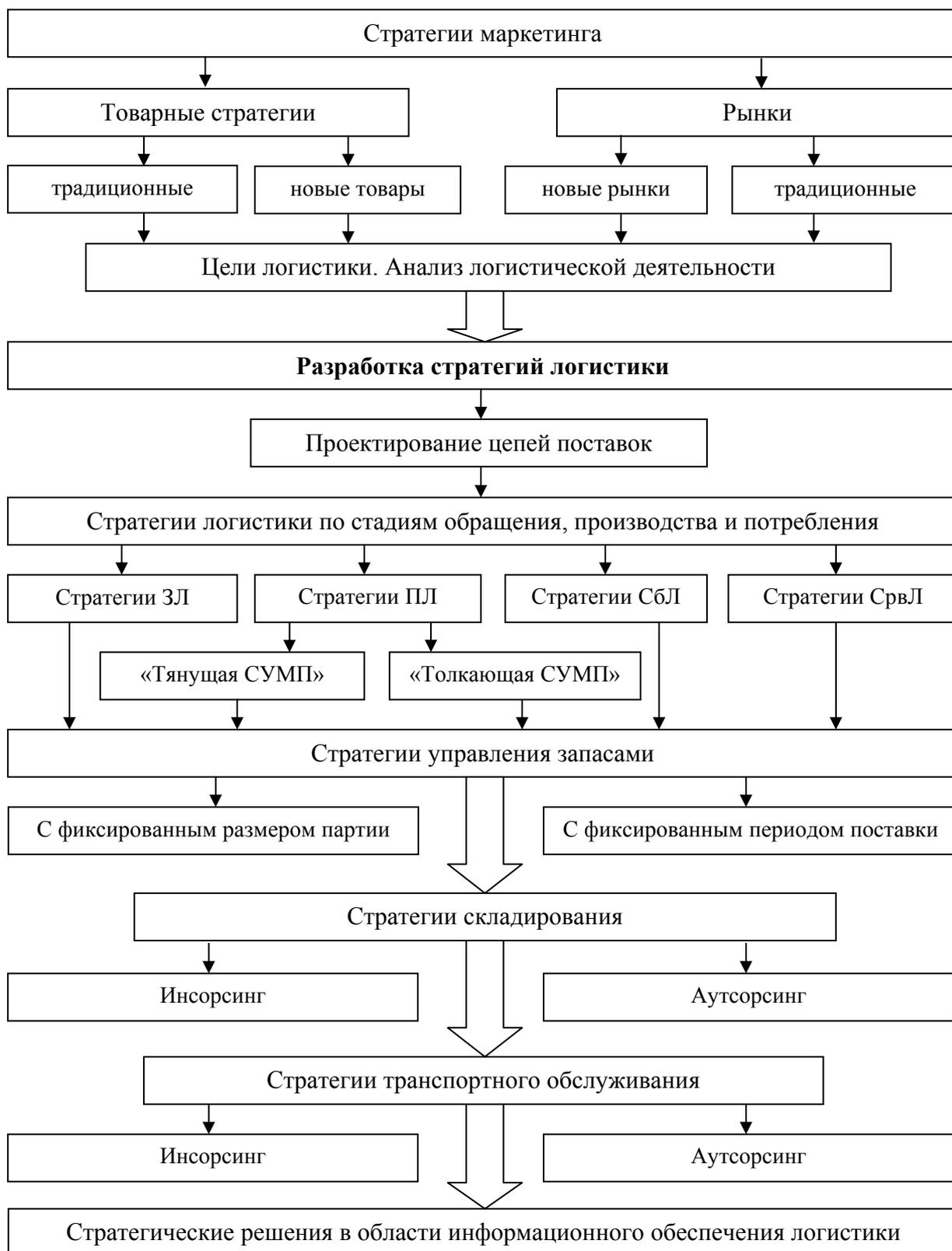


Рис. 1. Общий алгоритм разработки стратегий логистики предприятия

Анализ логистической деятельности направлен на исследование материальных и сопутствующих им потоков в сфере закупок, производства, распределения товаров и их сервиса. Особое внимание следует уделить вопросам определения и группировки логистических затрат.

Если предприятие применяет стратегии инновационного развития, стратегии диверсификации товаров и/или рынков, то разработка логистических стратегий заключается, в первую очередь, с проектирования цепей поставок, определения стратегических поставщиков и рынков сбыта. Если предприятие продолжает выпуск традиционных товаров и работать на традиционных рынках, то анализируются существующие цепи поставок с целью их оптимизации.

На следующем этапе разработки стратегии определяются стратегии логистики по стадиям обращения (стратегии закупочной логистики – ЗЛ, стратегии сбытовой логистики – СБЛ), производства (стратегии производственной логистики – ПЛ) и потребления (стратегии сервисной логистики – СрвЛ). Отметим особую актуальность сервисной логистики для предприятий, производящих машины и оборудование. В данном контексте под сервисной логистикой автор понимает управление материальными потоками, связанными с предпродажным и послепродажным обслуживанием сложных товаров в процессе их потребления, (поставки запасных частей и материалов).

Для принятия стратегических решений в области управления запасами и складирования, прежде всего, необходимо определиться с выбором системы управления материальными потоками (СУМП): «тянущая» («вытягивающая») или «толкающая» («выталкивающая»).

Важное значение для определения основных направлений развития логистики предприятия играет выбор системы пополнения запасов: с фиксированным размером партии поставки или с фиксированной периодичностью пополнения запасов. От этого зависят стратегические решения в сфере складского и транспортного обеспечения предприятия.

Стратегии складского и транспортного обслуживания зависят, в первую очередь, от выбора альтернативы: инсорсинг (собственными силами) или аутсорсинг (привлечение сторонних лиц). Следует отметить, что использование аутсорсинга возможно гораздо шире: в производственной логистике, сервисной логистике и т. д.

Важнейшие стратегические решения в области информационной логистики связаны с определением:

- типа информационной системы;
- комплекса технических средств;
- базового программного и информационного обеспечения;
- системы управления базами данных;
- конфигурации вычислительной сети;
- способа распределения баз данных по узлам сети.

Предложенный механизм разработки логистических стратегий можно рекомендовать менеджерам высшего звена машиностроительных предприятий для

использования в практической управленческой деятельности. Применение методов стратегического управления предприятием на основе маркетинговых и логистических подходов позволит повысить конкурентоспособность бизнеса на внутреннем и внешних рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер, Майкл, Э. Конкуренция / М. Э. Портер; пер. с англ.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и автор предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ИЛИ СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА: ЕСТЬ ВОПРОС?

С.Н. Костюкова

*канд. экон. наук, доц., Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Беларусь*

Процессный подход к управлению в организациях признается специалистами по менеджменту в контексте системы менеджмента качества (СМК) и реинжиниринга бизнес-процессов (РБП).

Вместе с тем П. С. Серенков отмечает, что «...имели место публикации, призывающие заменить «менеджмент качества» понятием «реинжиниринг бизнес-процессов», как в большей степени обеспечивающим конкурентоспособность компаний и отвечающим требованиям рынка» [1, с. 48 – 52].

Действительно, вопрос о соотношении понятий системы менеджмента качества и реинжиниринга бизнес-процессов является предметом дискуссий среди ученых. Так, по мнению Е. Г. Ойхмана и Э. В. Попова, «реинжиниринг и СМК не идентичны, но и не противоречат друг другу, они дополняют друг друга: оба фокусируются на клиентах и на процессах, но между ними есть важные различия. Реинжиниринг предназначен для проведения радикального перепроектирования компании, обеспечивающего существенное повышение эффективности, в то время как СМК ориентирована на достижение постепенного улучшения. Оба подхода имеют право на существование. Реинжиниринг используется периодически для радикальных преобразований, а в период между ними применяется TQM (total quality management – всеобщее управление качеством) для настройки процессов» [2, с. 37].

Этой же точки зрения придерживается П. С. Серенков, который подчеркивает, что «менеджмент качества первичен по отношению к реинжинирингу бизнес-процессов.

Реинжиниринг эффективен только тогда, когда “внутренние резервы” исчерпаны, т. е. когда невозможно “здесь и сейчас” предложить более высокое качество за более низкую цену. Налицо циклическая схема руководства организацией, использующая два подхода: первая фаза – системный постоянный ме-

неджмент качества, на постоянной основе повышающий результативность и эффективность процесса и деятельности организации за счет “внутренних резервов”. Затем, когда КПД процессов доведен до 100 % ..., следует вторая фаза – реинжиниринг, как кардинальная перестройка делового процесса» [1, с. 48 – 52].

Тем не менее, выявленные сходства и отличия изучаемых понятий не раскрывают их сущность, а также используемый инструментарий, что требует проведения дальнейших исследований.

Теоретические и методологические основы реинжиниринга бизнес-процессов изложены в работах М. Хаммера, Дж. Чампи, М. Робсона, Ф. Уллаха, Н. М. Абдикеева, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменова, А. Д. Киселева, Б. Н. Карабаева, Е. Г. Ойхмана, Э. В. Попова, Б. А. Железко, Т. А. Ермаковой, Л. П. Володько, Ю. Ф. Тельнова, А. О. Блинова, С. Ю. Щенникова, В. В. Кондратьева, В. Б. Красновой, П. В. Кутелева, И. В. Мишуровой, Е. А. Сотсковой и других.

Основателями реинжиниринга являются М. Хаммер и Дж. Чампи, которые определяют его как «принципиальное переосмысление и радикальную перестройку бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений критических современных показателей эффективности: стоимости, качества, сервиса и оперативности» [3, с. 52]. Имеется в виду не небольшое усовершенствование бизнес-процессов компаний, например, на 10 – 100 %, а кардинальное повышение их эффективности в десятки раз.

Вопросы управления качеством на основе стандартов ИСО (Система менеджмента качества) нашли отражение в работах В.И. Гиссина, С. Д. Ильенковой, Н.Д. Ильенковой, В. С. Мхитаряна, Л. Е. Басовского, В. Б. Протасьева, Е. М. Карпенко, С. Ю. Комкова и других ученых.

При построении систем менеджмента качества в соответствии как с международными, так и с отечественными стандартами ИСО серии 9001 использован следующий подход: «деятельность или совокупность видов деятельности с использованием ресурсов, управляемые с целью преобразования входов в выходы, могут рассматриваться как процесс» [4, с. 13].

Из приведенных выше определений видно, что одним из ключевых понятий, лежащих в основе как реинжиниринга бизнес-процессов, так и СМК, являются бизнес-процессы (процессы). Однако экономическая сущность указанных понятий требует более детального изучения в интерпретации разных ученых.

Характеристика определений процесса (бизнес-процесса) в интерпретации разных ученых представлена в табл. 1.

На основании проведенного анализа представляется, что наиболее приемлемым определением бизнес-процесса, вбирающем в себя все основные его характеристики, является определение, приведенное В. В. Репиным и В. Г. Елифеевым, в соответствии с которым «бизнес-процесс – устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя» [5, с. 23]. В качестве входов выступают ресурсы, тогда как в качестве выходов – продукция, работы, услуги.

Как утверждает Л. Малышева, «...данное определение отражает принципиальные вещи. В частности, устойчивость означает повторяемость, что отличает процесс от проекта. Целенаправленность отличает процесс от деятельности, результат от намерения» [6].

Таблица 1

Трактовка определений понятий «процесс», «бизнес-процесс»
в интерпретации разных авторов

Автор	Определение	Примечание
Т. Давенпорт [8]	Процесс как «специфически упорядоченная совокупность работ, заданий (activities) во времени и в пространстве, с указанием начала и конца и точным определением входов и выходов»	В данном определении содержатся термины «вход» и «выход», требующие уточнения, кроме того, отсутствует цель либо результат.
Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов [2, с. 16]	«бизнес-процесс представляет собой множество внутренних шагов (видов) деятельности, начинающихся с одного или более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту. Назначение каждого бизнес-процесса состоит в том, чтобы предложить клиенту товар или услугу, т. е. продукцию, удовлетворяющую его по стоимости, долговечности, сервису и качеству»	В определении раскрыто понятие «выхода». Термин клиент, по их мнению, следует понимать в широком смысле. Это может быть действительно просто клиент, а может быть и другой процесс, протекающий во внешнем окружении компании, например, у партнеров или субподрядчиков
Б. Н. Карабанов [9, с. 71 – 77]	«процесс – последовательность исполнения функций (работ, операций), направленных на создание результата, имеющего ценность для потребителя»	Данная формулировка позволяет отметить важнейшие составляющие процесса: <ul style="list-style-type: none"> • «последовательность исполнения функций» – обращает внимание на то, что важно выстраивать порядок, регламент исполнения; • «направленных на создание результата» – этим подчеркивается предназначение процесса. Не может быть процесса без результата, а если такой процесс существует, становится непонятно, зачем? • «результата, имеющего ценность для потребителя» – формирует ориентированность на клиента как у сотрудников, так и у фирмы в целом. Это означает, что ценность сделанной работы, оказанной услуги определяет не исполнитель, а потребитель, клиент процесса. Причем неважно – внешний (покупатель) или внутренний (соседний отдел, цех).

Дж. Мартин [10]	поток ценностей – это «множество законченных (end-to-end) со- стыкованных действий (action), которые в совокупности создают некоторую продукцию, имеющую потребительскую ценность для клиента»	Мартин Дж. отказался от термина «процесс», поскольку последний, по его мнению, имеет слишком много различных значений, что может приводить к недоразумениям
Справочник [11]	«процесс в широком смысле означает (лат. processus – течение, ход, продвижение) последовательную смену состояний чего-либо, стадий развития рассматриваемого явления, а также определённая совокупность последовательных действий, направленных на достижение некоторой цели»	Согласно данному определению понятие «процесс» имеет широкую сферу применения и может характеризовать выполнение действий во многих сферах человеческой деятельности, а также различных науках: физике, химии, информатике, психологии и др. В то время как понятие «бизнес-процесс» наиболее точно отражает сферу исследования, поскольку характеризует деятельность коммерческих организаций, производящих продукцию, работы, услуги и имеющих цель – получение прибыли.

Примечание – Разработка автора на основе изучения специальной литературы [64, 65, 67, 68, 71].

На основании проведенного исследования сущности понятия «бизнес-процесс» представляется возможным выявить основные отличия бизнес-процесса от процесса, которые сводятся к следующему: ввиду того, что для выполнения конкретного бизнес-процесса необходимы трудовые, материальные, информационные, финансовые и другие ресурсы, соответственно, можно определить затраты по процессу. Это утверждение находит отражение в работе М. А. Смоляровой, подчеркивающей, что «результативность бизнес-процесса характеризуется отношением «полученный результат – затраченные ресурсы», которое конкретизируется применительно к каждому процессу» [7, с. 24].

Кроме того, при ориентации на бизнес-процессы менеджеры имеют дело с такими четко оцениваемыми характеристиками, как стоимость, длительность, выход, качество и степень удовлетворения клиента.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что и СМК, и РБП базируются на процессном подходе, основанном на одних и тех же понятиях – бизнес-процессах. Разница лишь в том, что при построении СМК совершенствуются существующие бизнес-процессы, в то время как при внедрении РБП проектируются абсолютно новые. При этом их основу положены одни и те же инструменты и технологии управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Серенков, П. С. Реинжиниринг бизнес процессов и менеджмент качества как части одного целого / П. С. Серенков // Менеджмент качества. – 2002. – № 6 – С. 48–52.
2. Ойхман, Е. Г. Реинжиниринг бизнеса : Реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов. – М. : Финансы и статистика 1997. – 336 с.
3. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации : манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи ; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
4. Менеджмент качества. Методические материалы по стандартам ISO серии 9000 версии 2008 года / Научно-производственное республ. унитарное предприятие «Белорусский государственный институт стандартизации и сертификации» (БелГИСС). – Минск : БелГИСС, 2009. – 152 с.
5. Репин, В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – 7-е изд. – М. : Стандарты и качество, 2009. – 404 с. – (Практический менеджмент).
6. Малышева, Л. А. О процессах, процессном управлении и не только... / Л. А. Малышева // Процессный подход к управлению предприятием [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа : [http : //www.intalev.ru/ index.php?id=12469](http://www.intalev.ru/index.php?id=12469). – Дата доступа : 06.02.2011.
7. Смолярова, М. А. Процессно-ориентированное управление : стратегический подход к созданию ценности» / М. А. Смолярова // Экономика. Финансы. Управление. – 2008. – № 7. – С. 23–27.
8. Davenport, T. H. Process innovation : reengineering work through information technology / T. H. Davenport. – Boston : Harvard Business School Press, 1993.
9. Карабанов, Б.Н. Реинжиниринг бизнес-процессов. Не роскошь, а средство управления / Б. Н. Карабанов // Экономика. Финансы. Управление. – 2003. – № 3. – С. 71 – 77.
10. Martin, J. Enterprise Engineering – The Key to Corporate survival / J. Martin. – V. – I. – V. – UK : Savant Institute, 1994.
11. Справочник [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа : [http : //www.intalev.ru/index.php?id=12469](http://www.intalev.ru/index.php?id=12469). – Дата доступа : 06.02.2011.

ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СТРОИТЕЛЬСТВА НА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С.Н. Костюкова

*канд. экон. наук, доц., Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Беларусь*

И.С. Окунев

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль, которая играет особую роль в экономике современного государства. В процессе строительства создаются не только материальные блага, которые удовлетворяют

потребности общества (например, потребность в жилье), но и формируется определенный базис для функционирования остальных отраслей экономики – производственные здания, сооружения, дороги. Эти объекты являются материальной основой любого производства, это его основные фонды.

Как отрасль материального производства строительство имеет ряд своих особенностей, которые отличают его от других отраслей.

Особенности отрасли объясняются характером его конечной продукции, специфическими условиями труда, организации производства, спецификой используемой техники и т.д. Следует выделить три группы особенностей строительства (рис. 1).

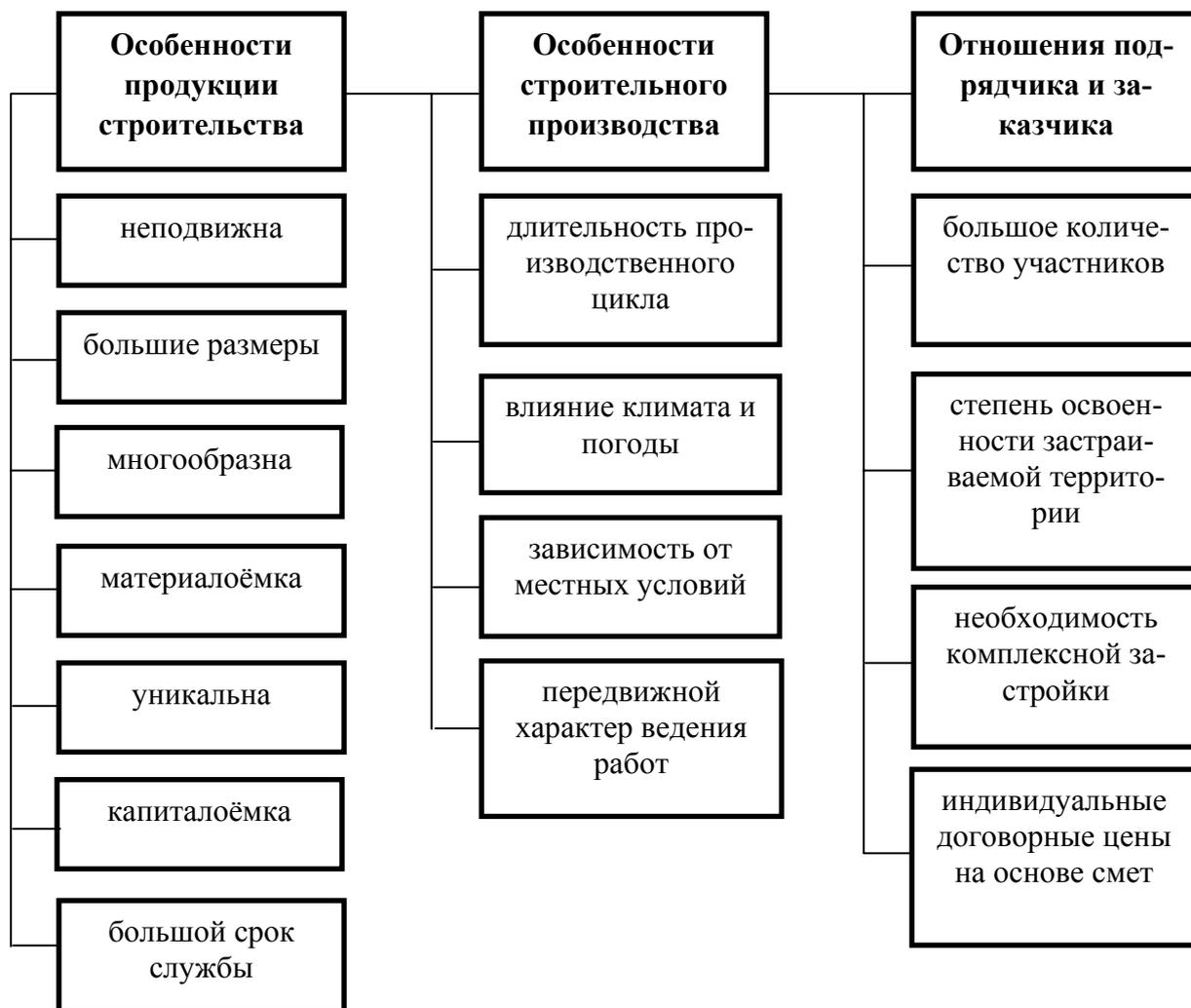


Рис. 1. Классификация особенностей строительства

Очевидно, что особенности строительства имеют большое влияние на планирование затрат, на финансовые показатели деятельности строительной организации. Рассмотрим это влияние более подробно (табл. 1).

Таблица 1

Анализ влияния особенностей строительного производства на финансово-экономические аспекты деятельности строительных организаций

Особенности строительного производства	Оказываемое влияние на финансово-экономические аспекты деятельности строительных организаций
1. Технико-экономические	
1.1. Производственный процесс	
1.1.1. Передвижной характер работ	Дополнительные затраты связанные с покупкой и эксплуатацией передвижной техники (срок службы которой непродолжителен), затраты времени в связи с перемещением с одного объекта стройки на другой.
1.1.2. Длительность производственного цикла	Необходимость в достаточной обеспеченности оборотными средствами. Трудности в определении перспективных изменений ценообразующих факторов и их влияния на затраты в строительстве, в установлении договорных цен на объекты строительства в момент заключения договоров подряда. Большие размеры незавершенного строительного производства обуславливают появление дополнительных расчетов за этапы и комплексы работ.
1.2. Продукция	
1.2.1. Неподвижна	Существенные транспортные расходы. Затраты на обустройство постоянно меняющихся строительных площадок, устройство временных сооружений и приспособлений (временные электро-, водо-, теплоснабжение, канализация, ограждение строительной площадки на охрану), а также на создание необходимых условий для работы и отдыха рабочих и инженерно-технического персонала (раздевалки, душевые, помещения для приема пищи и для отдыха и т. п.).
1.2.2. Индивидуальна	Большое профессиональное мастерство рабочих и инженерно-технических работников. Затруднение организации поточного строительства. Удорожание готовой продукции.
1.2.3. Большие габариты	Требование устройства протяженных подкрановых и подъездных путей, что удорожает строительство.
1.2.4. Материалоёмка	Большие затраты на транспортировку материальных ресурсов. Большое профессиональное мастерство для организации материально-технического обеспечения строительного процесса, организации складского хозяйства, поиска выгодных поставщиков, удобных транспортных схем.
1.2.5. Многодетальна и сложна	Необходимость в высококвалифицированных кадрах.
1.2.6. Трудоёмка	Потребность в большом количестве высококвалифицированных рабочих и инженерно-технических кадров, специалистов по экономике и управлению.
1.2.7. Капиталоёмка	Необходимость больших единовременных затрат инвестиционных ресурсов, что требует использования заемного капитала.
1.2.8. Длительный срок службы	Требования качественного выполнения работ, поиска надежных материалов и более совершенных конструкций. Повышение затрат на проектно-изыскательские работы.
2. Система ценообразования	Цена на каждое здание или сооружение определяется индивидуальным расчетом – сметой, составляемой на стадии проектирования объекта. Договорная цена оговаривается в контракте, заключаемом заказчиком и подрядчиком.

3. Естественные факторы окружающей среды	Ухудшение условий труда, потери рабочего времени. Удорожающее влияние этих особенностей на строительство трудно установить в договорной цене, так как, кроме норматива па зимнее удорожание работ, других факторов нет и влияние остальных факторов численно непредсказуемо. Приложение больших сил работников в наиболее благоприятный период года. В связи с этим на основные строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы вводятся поправочные коэффициенты, позволяющие учитывать отклонения от нормативных условий труда.
4. Организационно-экономические	
4.1. Строительство на заказ	Высокая ответственность заказчика в связи со снабжением и финансированием подрядчика, разработкой проектно-сметной документации. Возможность выбора заказчиком авторитетного или дешевого подрядчика.
4.2. Вовлеченность множества исполнителей	Требование дополнительных усилий для управления совместной деятельностью участников строительства. Большая зависимость итогов работы генеральной подрядной строительной организации от работы субподрядных организаций.
4.3. Удаленность от производственной и коммунальной инфраструктуры	Требование дополнительных затрат на освоение территории, удаленной от районов с необходимой сетью коммуникаций.
4.4. Многообразие хозяйственных связей с другими отраслями	Необходимость отражения в отчетности многочисленных операций по доставке материалов, деталей, конструкций от предприятий других отраслей. Необходимость отслеживания наиболее важных и выгодных поставщиков.
4.5. Учет особенностей производств и отраслей, для которых строятся объекты	Требование к найму в определенном количестве универсальных специалистов.
4.6. Организационные способы ведения стройки	Выбор определенного способа влияет на качество и затратность работ в каждом конкретном случае.
4.6.1. Подрядный способ	Необходимость решения множества сложных организационных вопросов, связанных с выбором нужных исполнителей и сложностью управления взаимоотношениями организаций-участников.
4.6.1.1. Торги	Понесение затрат в связи с внесением задатков подрядными организациями на расчетный счет заказчика для участия в торгах. Появление стимулов для снижения стоимости строительно-монтажных работ, снижения сроков и повышения качества стройки.
4.6.1.2. Переговоры	Быстрота осуществления начала работ. Высокие риски выбора некачественного исполнителя.
4.6.2. Хозяйственный способ	Минимальные сложности в управлении. Возможность возникновения проблем с качеством продукции из-за использования низкоквалифицированного персонала.
4.6.3. Строительство «под ключ»	Высокая степень риска деятельности, что повышает необходимость в изучении потребительского спроса на строительном рынке. Высокое качество и экономичность производства работ.

Источник: собственная разработка.

Таким образом, можно сделать вывод, что строительство – это уникальная отрасль со своими особенностями. И эти особенности увеличивают стоимость строительства объекта и усложняют процесс управления строительством. Следовательно, с учетом этих особенностей, необходим специализированный методический инструментарий для составления эффективного бизнес-плана, адаптированного к специфике строительной отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шепелев, И. Г. Экономика строительства: учебное пособие для вузов. – Челябинск: ЮУрГУ, 2001. – 49 с.

МЕХАНИЗМ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

С.Н. Костюкова

канд. экон. наук, доц., Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

И.С. Окунев

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Планированию производства и реализации строительной продукции предшествует инженерная подготовка строительного производства, которая состоит из:

- планирования строительного производства;
- разработки бизнес-планов филиалов и предприятия;
- общей организационно-технической и технологической подготовки строительного производства;
- подготовки к строительству объекта;
- подготовки строительной организации к выполнению производственной программы;
- подготовки к производству СМР;
- оперативно-диспетчерского планирования и управления строительным производством.

Документы инженерной подготовки разрабатываются отделами аппарата дирекции предприятия, отделами филиалов и утверждаются генеральным директором (главным инженером) предприятия, руководителями филиалов в сроки согласно ежегодно издаваемому приказу по предприятию, подготавливаемому до 10 октября, а также по отдельным приказам, издаваемым на предприятии по объектам, включенным в программу работ в течение года.

Основными задачами инженерной подготовки являются:

- обеспечение ритмичности строительного производства с обеспечением ввода в эксплуатацию мощностей, объектов, жилья в нормативные сроки, подтвержденные договорами подряда, при надлежащем качестве строительства, приемлемой стоимости строительства и достижение планируемой рентабельности;

– рациональное распределение объемов подрядных работ между генподрядными и субподрядными исполнителями из расчета полноценной загрузки филиалов, выбор внешних субподрядчиков на конкурсной основе;

– формирование годовых и квартальных планов подрядных работ, ввода мощностей, объектов, жилья в соответствии с нормативными (договорными) сроками строительства;

– заключение договоров (контрактов) подряда и субподряда на вновь начинаемые строительством объекты и дополнительных соглашений на переходящие объекты;

– обеспечение приобретения, разработки и привязки типовых проектов производства работ;

– определение потребности в материально-технических ресурсах на объект (стройку) и на плановый период (год, квартал, месяц) с поиском оптимальных поставщиков;

– организация оперативного управления и контроля за ходом строительства.

Планирование строительного производства начинается с того, что начальник планово-экономического отдела (далее - ПЭО) предприятия в июле-августе года, предшествующего планируемому, направляет письма потенциальным заказчикам с просьбой представить для рассмотрения проект плана подрядных работ либо предложения по строительству объектов на планируемый год.

Начальник ПЭО предприятия осуществляет сбор всех предложений по строительству на планируемый год, поступающих на предприятие, и представляет их на рассмотрение генеральному директору и первому заместителю генерального директора по маркетингу, строительству, внешнеэкономическим связям для принятия ими решения по строительству или участию в торгах предлагаемых заказчиками объектов в планируемом году.

В проект программы подрядных работ включаются переходящие объекты на основании долгосрочных договоров подряда и объекты, по которым предприятие выиграло подрядные торги.

После решения о строительстве конкретных объектов в планируемом году и распределения их между генподрядными управлениями начальником ПЭО предприятия составляется проект программы подрядных работ на планируемый год в срок до 1 сентября года, предшествующего планируемому и доводится до филиалов.

Распределение объектов между генподрядными СУ производится следующим образом:

– с учетом их территориальной принадлежности;

– существующей специализации и квалификации кадров;

– производственной мощности управлений.

Объем подрядных работ, определенный проектом программы работ каждому филиалу, является проектом плана подрядных работ по генподряду на планируемый год. По мере поступления проектно-сметной документации, технический отдел передает ее филиалам по всему перечню объектов, включенных в программу.

По результатам проведения текущих подрядных торгов, при изменении заказчиками предлагаемых объемов финансирования строительства объекта в планируемом году в проект программы подрядных работ до начала планируемого периода вносятся изменения. В срок до 1 декабря года, предшествующего планируемому, начальником ПЭО предприятия осуществляется уточнение объемов подрядных работ, в соответствии с прогнозируемым выполнением, и составляется уточненный проект программы подрядных работ для разработки инженерной подготовки на I квартал планируемого года.

Проект программы утверждается генеральным директором и доводится в трехдневный срок до филиалов с момента утверждения.

В срок до 5 декабря года, предшествующего планируемому, начальник ПЭО предприятия обеспечивает доведение до филиалов утвержденного генеральным директором проекта плана по объему подрядных работ (собственные силы) на планируемый квартал.

В составе материалов инженерной подготовки филиалы разрабатывают ведомость распределения объемов СМР (строительно-монтажных работ) по исполнителям в разрезе строек и объектов на квартал и по месяцам и представляют в ПЭО предприятия в срок до 15 числа месяца, предшествующего планируемому кварталу.

В срок до 1 февраля планируемого года начальником ПЭО предприятия программа подрядных работ уточняется с учетом фактического освоения средств за предыдущий год и уточненных объемов подрядных работ по объектам и доводится до филиалов для разработки инженерной подготовки планируемого года.

Последующие уточнения программы подрядных работ осуществляются при появлении новых объектов, изменении объемов финансирования, изменении сроков строительства объектов. Обо всех изменениях программы филиалы информируются путем доведения до них измененной программы.

Генподрядчик вправе поручать по договору субподряда выполнение отдельных видов, комплексов и технологических этапов работ специализированным организациям.

Выполнение обязанностей заказчика по договорам субподряда возлагается на генподрядчика, а обязанностей подрядчика - на субподрядчика

Планирование производства СМР в филиалах предприятия включает следующие задачи:

– доведение плана по объему СМР собственными силами на планируемый месяц непосредственным исполнителям: бригадирам, линейным инженерно-техническим работникам (далее – ИТР) (мастерам, прорабам, начальникам участков);

– доведение плана по объему СМР по генподряду мастерам, прорабам, нач. участков;

– определение суммарной потребности в материальных и трудовых ресурсах, механизмах, финансовых ресурсах, исходя из доведенного плана по объему СМР собственными силами.

Исходными данными для планирования производства СМР в филиалах являются:

– календарные графики производства работ по объекту на год;

– график движения бригад филиала по объектам;

- приказ по филиалу о закреплении линейных ИТР за объектами;
- локальные сметы всех строящихся объектов.

На основании вышеперечисленных документов и, учитывая ожидаемое выполнение по объемам СМР с начала отчетного года, начальник ПЭО филиала в срок до 25 числа месяца, предшествующего планируемому, разрабатывает плановые контрольные цифры по объему СМР собственными силами по объектам на месяц, утверждает у руководителя или главного инженера филиала, доводит до каждого линейного ИТР для составления наборов работ.

Линейные ИТР в соответствии с установленными планами по объектам на планируемый месяц, календарными графиками строительства объектов, графиком движения бригад, локальными сметами в срок до 25 числа месяца, предшествующего планируемому, осуществляют наборы работ по своим объектам для формирования бригадных месячных заданий.

Наборы работ по объектам линейный ИТР представляет на рассмотрение главному инженеру, зам. руководителя по производству, начальнику планово-технического отдела, инженеру по организации и нормированию труда, после чего, при необходимости, вносит в них изменения и передает для дальнейшей обработки в ПЭО филиала для разработки бригадных месячных заданий, в планово-техническом отделе для определения потребности в трудовых, материальных ресурсах и потребности в машино-часах механизмов, необходимых для выполнения запланированных видов работ.

ПЭО на основании бригадных месячных заданий производит разработку плановых заданий на месяц по каждому объекту и линейному ИТР, ведущему тот или иной объект в соответствии с приказом о закреплении объектов за линейными ИТР.

На основании планов по объему СМР и подрядных работ собственными силами по объектам ПЭО разрабатывается план по объему подрядных работ собственными силами по участку, а также сводный план по объему подрядных работ собственными силами на планируемый месяц по филиалу.

На основании вышеизложенного разработаем алгоритм процесса планирования строительно-монтажных работ строительной организации и представим в более наглядном виде (таблица 1). Для каждого этапа процесса описаны входные и выходные данные, а также распределена ответственность участников процесса. Процесс управления выстроен так, что для всех работников, участвующих в процессе планирования, ясны последовательность действий и продолжительность каждого этапа. От понимания участниками процесса своего места и собственных задач в единой системе управления зависит ее работоспособность.

Таким образом, разработка представленного в табл. 1 алгоритма процесса планирования строительно-монтажных работ для каждой строительной организации сможет стать эффективным инструментом ее системы менеджмента, который предусматривает четкую организацию планирования и одновременно анализа хозяйственной деятельности, необходимого для комплексного исследования потенциальных возможностей предприятия, его стратегии и разработки мер по их реализации, а также своевременную разработку корректирующих действий с целью успешной текущей работы предприятия.

Таблица 1

Алгоритм процесса планирования в строительстве

Блок-схема деятельности	Описание этапов процесса	Входные данные	Ответственные	Участующие	Выходные данные
	1. Составление проекта плана подрядных работ на планируемый год	Решение по строительству или участию в торгах предлагаемых заказчиками объектов в планируемом году	Начальник ПЭО	Специалисты ПЭО, генеральный директор	Проект программы подрядных работ на планируемый год
	2. Утверждение проекта программы у ген. директора				
	3. Корректировка проекта программы подрядных работ				
	4. Доведение до филиалов проекта плана по объему подрядных работ				
	5. Разработка ведомости распределения объемов строительно-монтажных работ (СМР)	Договора, реестр объектов строительства, план объемов подрядных работ	Начальники участков, зам. ГД, главный инженер	Начальники, специалисты отдела, специалисты ПЭО	Ведомость распределения объемов СМР
	6. Заключение договоров строительного подряда и субподряда				
	7. Планирование производства СМР (разработка плановых контрольных цифр по объему СМР)	Локальные сметы строящихся объектов	Начальник ПЭО филиала	Начальник ПЭО, главный инженер	Плановые контрольные цифры по объему СМР
	8. Утверждение плановых цифр у руководителя или главного инженера филиала				
	9. Корректировка плановых контрольных цифр по объему СМР				
	10. Составление наборов работ по объектам	Установленные планы по объектам на планируемый месяц	Линейные инженерно-технические работники (ИТР)	Линейные ИТР	Набор работ по объектам для формирования бригадных месячных заданий
	11. Формирование бригадных месячных заданий	Наборы работ по объектам	Линейные инженерно-технические работники (ИТР)	Главный инженер, специалисты ПЭО и ПТО	Бригадные месячные задания и определение потребности в МТР
	12. Разработка плановых заданий на месяц по каждому объекту	Бригадные месячные задания	Начальник ПЭО	Специалисты ПЭО	Плановые задания на месяц по каждому объекту и линейному ИТР
	13. Разработка сводного плана по объему подрядных работ собственными силами на планируемый месяц по филиалу	Планы по объему СМР и подрядных работ собственными силами по объектам	Начальник ПЭО	Специалисты ПЭО	Сводный план по объему подрядных работ собственными силами на планируемый месяц по филиалу

Источник: собственная разработка.

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

О.А. Нагорная

*канд. экон. наук, доц., Украинский научно-исследовательский и учебный центр
проблем стандартизации, сертификации и метрологии, г. Киев, Украина*

Н.В. Молнар

*Черкасский государственный университет им. Б.Хмельницкого,
г. Черкассы, Украина*

Изменения в технологиях, инновациях, постоянно изменяющиеся условия конкурентной борьбы, растущие требования потребителей требуют от предприятий постоянной работы над повышением компетентности своего персонала. Такая работа основывается на выявлении потребности в улучшении, что в свою очередь предполагает непрерывный процесс анализирования качества человеческих ресурсов организации, определение направлений улучшения и постановку задач, решаемых обучением персонала. Можно, на наш взгляд, говорить о влиянии обучения персонала на процесс целенаправленного формирования человеческого капитала организации. Актуальность рассмотрения такого подхода не вызывает сомнений.

Анализ источников по исследуемой и смежным проблемам показал, что проблема формирования человеческого капитала исследована достаточно разносторонне. В историческом аспекте: в XVIII-XIX вв. проблемой занимались У.Петти, А.Смит, К.Маркс, Дж. Милль, Ф.Лист, Д.Маккулох, Й.Тюнен. В XX в. – Ф.Махлуп, Т.Шульц, Г.Беккер, Й.Бен-Порэт, Е.Гришнова, А.Добрынин, С.Дятлов, С.Курганский, О.Билык, С.Семькина, М.Журавлев. Отдавая должное этим разработкам, нужно вместе с тем отметить, что особенности оценки человеческого капитала организации при формировании цены ее капитала не были предметом широкого научного изучения и не получили отражения в отечественной и зарубежной литературе. В стоимость активов украинских предприятий никогда не включалась стоимость человеческого капитала организации в денежном выражении.

Остаются слабо освещенными в литературе, но представляющими особый интерес вопросы сопоставления количественной и качественной оценки человеческого капитала организации.

Объектом нашего исследования является формирование человеческого капитала организации как результата процесса обучения.

В контексте достижения поставленной цели были поставлены следующие задания:

- определить количественную и качественную характеристики человеческого капитала организации;
- отследить взаимосвязь процессов формирования индивидуального человеческого капитала и человеческого капитала организации;

- рассмотреть процесс обучения персонала в контексте создания человеческого капитала предприятия.

Выделяя категорию «человеческий капитал организации» из множества категорий, используемых для описания человеческих ресурсов предприятия, мы стремимся разделить количественные и качественные характеристики человеческого капитала организации.

С количественной стороны человеческий капитал организации представляет собой, на наш взгляд, стоимость ее человеческих ресурсов, представленную как совокупная оценочная стоимость постоянных работников предприятия, скорректированную на гудвил кадрового потенциала организации. Расчет происходит в несколько этапов. На первом – определяется оценочная стоимость каждого постоянно работающего сотрудника предприятия, определяемая умножением его годового фонда заработной платы на коэффициент - гудвил кадрового потенциала работника (Гкпр). На втором этапе суммируются стоимости каждого работника предприятия. На третьем – полученная сумма умножается на гудвил кадрового потенциала предприятия (Гкпп).

При расчете стоимости человеческого капитала организации учитывается только стоимость постоянно работающих. Стоимость временных работников и сезонных – не учитывается. Более того, затраты предприятия на обучение и адаптацию временных и сезонных работников понижают стоимость человеческого капитала организации как прямо, так и косвенно – через снижение гудвил кадрового потенциала предприятия (при значительном удельном весе численности временных и сезонных работников в общей численности персонала предприятия). Гудвил кадрового потенциала предприятия – это интегрированная величина, сочетающая в себе количественные и качественные оценки.

Современные управленческие модели позволяют в полной мере определить стоимость человеческого капитала организации в денежном выражении, поскольку дают возможность учитывать в денежном выражении заработную плату каждого сотрудника и затраты предприятия, понесенные на его адаптацию, обучение, аттестацию и т.д. Это деньги, вложенные в человеческие ресурсы предприятия в надежде на получение прибыли. Эти затраты можно учитывать и через коэффициент - гудвил кадрового потенциала работника. Чем выше гудвил кадрового потенциала работника тем сложнее предприятию поддерживать стоимость человеческого капитала предприятия – не просто найти на рынке труда работника, замещающего уволенного высококвалифицированного, в обучение и продвижение которого вложены значительные средства. Затраты на коллективное обучение влияют на гудвил кадрового потенциала предприятия. На этот коэффициент влияют также качественные параметры персонала, например, креативность. Количественные параметры прямо учитываются в затратах организации. Качественные - учитываются через Гкпр и Гкпп.

Большинство авторов рассматривает человеческий капитал только через качественные параметры. Так, Журавлев М.С. определяет человеческий капитал как приобретенные, накопленные, заслуженные ценности человека, выраженные

в его физико-физиологических особенностях, знаниях, умениях, интеллектуальных способностях, позволяющих при их использовании получать доход в натуральном или не натуральном выражении с целью удовлетворения потребностей [1]. Совершенно очевидно, что такая трактовка объединяет в себе два подхода: определение рабочей силы К. Марксом [2] и современные подходы о цели участия в производстве – удовлетворение потребностей.

Особого внимания заслуживает разработка Билык О.Н. теоретико-методических и прикладных основ исследования понятий «мобильность» и «миграция» населения с точки зрения теории человеческого капитала [3]. Предложенные Билык О.Н. подходы касались национального человеческого капитала, однако, с нашей точки зрения, их использование возможно и на микроуровне. Согласившись с автором, что «реализованная мобильность» есть актив человеческого капитала и опираясь на трактовку мобильности на личностном уровне как способность индивида качественно усовершенствоваться и быстро адаптироваться к новым условиям жизни, способность к целенаправленному изменению своего социального статуса, профессиональной принадлежности, сферы занятости, виду трудовой деятельности, рабочего места, территории проживания и т.п. [3] мы предлагаем рассмотреть «реализованная мобильность» в контексте взаимосвязи человеческого капитала работника и человеческого капитала организации. Ключевые направления человеческой мобильности: образовательное, профессионально-квалификационное, интеллектуальное и территориальное оказывают значительное влияние на формирование, прежде всего, человеческого капитала отдельного работника. Для организации некоторые направления человеческой мобильности нежелательны и могут привести к снижению стоимости ее человеческого капитала. Если работник способен быстро адаптироваться на новом месте работы, хорошо усваивает новые знания, адаптируется к трудовому коллективу, быстро восстанавливает трудовые навыки, утраченные в период безработицы, то это снижает затраты организации на начальном этапе адаптации работника и в дальнейшем, повышает эффективность средств, вложенных в его обучение. Это повышает гудвилл кадрового потенциала предприятия и стоимость человеческого капитала организации. Если же работник сконцентрирован на личной карьере и личном интересе как главном мотиве поведения, то его высокая мобильность обернется потерей средств, вложенных в его адаптацию и дальнейшее обучение. Исходя из этого, активизация индивидуальной мобильности рабочей силы должна, на наш взгляд, рассматриваться как ключевое задание структурных подразделений предприятия, занимающихся кадрами и учитываться при разработке кадровой политики. С другой стороны, политика активизации должна сочетаться с продуманной системой мотивации работников высокой квалификации, склонных к территориальной мобильности. Таким образом, из внутренних факторов, которые определяют индивидуальную мобильность рабочей силы предприятия следует выделить систему мотивации персонала как элемент корпоративной культуры. Неоднозначное значение для организации имеет территориальная мобильность ее рабочей силы. Готовность работника к переез-

ду на новое место работы (для работы в филиале организации в другом регионе страны, в другой стране), что широко практикуется крупнейшими корпорациями мира и входит в их корпоративную культуру, позволяет организациям обеспечивать высокопрофессиональными кадрами новые структурные подразделения и укреплять старые. Такое передвижение кадров позволяет экономить время и средства на подготовку кадров и увеличивает стоимость человеческого капитала организации в целом. Косвенное подтверждение этого – включение в контракты сотрудников пунктов об их согласии к такому перемещению и использование в практике индивидуального обучения персонала при продвижении его по карьерной лестнице длительных стажировок в зарубежных филиалах фирмы. Вполне понятно, почему затраты на такое передвижение кадров фирма берет на себя. С другой стороны, миграция персонала фирмы в другую страну, переход на другую фирму означает потерю средств, вложенных в обучение уволившегося работника и затраты на обучение нового сотрудника, что снижает эффективность работы по увеличению стоимости человеческого капитала предприятия.

Большинство качественных характеристик человеческого капитала могут быть приобретены или усовершенствованы при обучении персонала. Выстраивая систему обучения персонала предприятие преследует множество целей: повышение стоимости человеческого капитала организации, улучшение качества принимаемых управленческих решений, повышение качества продукции и т.д. В Украине с 2011 года действует ДСТУ ISO 10015: 2008 «Руководство по обучению персонала», которое призвано помочь организациям в вопросах, касающихся обучения персонала. Во вступлении к руководству сказано о том, что заказчики ценят обязательства организации по отношению к ее человеческим ресурсам и ее способность демонстрировать стратегию, используемую для повышения компетентности ее персонала [4]. Вполне понятно, что клиентов организации интересует, прежде всего, качество поставляемой продукции (услуг), которое должен обеспечивать хорошо обученный персонал, способный учитывать растущие требования заказчиков. Целью организации является также и повышение стоимости ее человеческого капитала. Качественные параметры рабочей силы предприятия описываются в руководстве одним термином – компетентность. Компетентность – использование в деятельности знаний, навыков и личных способностей [4]. Положительной стороной определения является охват знаний и их практического применения. Задача стандарта – дать указания, которые смогут помочь организации определить и проанализировать потребность в обучении, проектировать, планировать и обеспечивать обучение персонала, осуществлять мониторинг процесса обучения и улучшать этот процесс.

В стандарте предлагается предприятиям обучение персонала описывать как процесс, в котором есть данные на входе, выходе и который подкрепляется определенными документами. Обучение персонала предлагается разбить на пять подпроцессов: определение потребности в обучении персонала, проектирование и планирование обучения персонала, обеспечение обучения персонала, оценивание результатов обучения и мониторинг и улучшение процесса обуче-

ния. Таким образом, пошагово происходит повышение качественных параметров рабочей силы организации и увеличение стоимости человеческого капитала. Процесс обучения считается эффективным, если при сравнительном анализе результат превышает затраты.

Человеческий капитал организации имеет качественные и количественные характеристики, которые могут целенаправленно формироваться в процессе обучения персонала. Процесс обучения должен планироваться на основании выявленных требований относительно компетентности персонала, иметь механизмы оценивания результатов и предполагает обратную связь с обучающимися. Процесс обучения приводит к росту стоимости человеческого капитала организации только в том случае, если рост стоимости человеческого капитала превышает затраты на обучение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журавлев М.В. Управление человеческим капиталом в интересах инновационного развития: новый подход к определению/ М.В. Журавлев // Теория и практика общественного развития. - 2011. - №2. - с. 285-290.
2. Маркс К. Капитал. Т.1 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://npu.edu.ua!/e-book/book/html/D/iplp_ket_Marx_kapital1.
3. Білик О.М. Трудова мобільність в системі активів людського капіталу / О.М. Білик // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць.– К.: КНЕУ, 2005. – Т. 1. – С. 44-51.
4. Настанови щодо навчання персоналу (ISO 10015:1999, IDT) : ДСТУ ISO 10015:2008. – [Чинний від 2008-08-04]. – К. : Держспоживстандарт України, 2011. – 12 с. – (Національний стандарт України).

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Т.Н. Налецкая

канд. экон. наук, доц., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

В современных экономических условиях эффективная внешнеэкономическая деятельность является одной из важнейших сфер деятельности как на макро-, так и на микроуровне управления экономикой страны и отдельных хозяйствующих субъектов. Общеизвестным является мнение о том, что успешная внешнеэкономическая деятельность является предпосылкой эффективного экономического развития страны. Однако, по отношению к экономике Республики Беларусь, можно отметить, что более десяти лет отечественная экономика характеризуется отрицательным сальдо внешней торговли товарами и услугами, в частности в 2013 г. этот показатель составил -1 958,6 млн. долл. США [1]. В связи с этим большое внимание уделяется проблеме снижения названного показателя

и, по возможности, достижению показателя объема экспортных операций, превысивших импорт товаров и услуг в нашу страну. Во многом именно это обуславливает наращивание объемов производства импортозамещающей продукции и снижение импортоемкости производства, предусмотренные Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы. Вместе с тем, принимая во внимание, что Республика Беларусь не обладает значительными запасами природных ископаемых ресурсов, достичь полного импортозамещения по всем товарам и услугам не представляется возможным, а в ряде случаев является нецелесообразным. В связи с этим для достижения положительных показателей платежного баланса и сальдо внешней торговли Республики Беларусь огромное значение приобретает сохранение и наращивание объемов экспорта.

Не менее значимы вопросы обеспечения наращивания экспортных операций и на микроуровне. В условиях ограниченного внутреннего спроса экспорт продукции является одним из основных направлений обеспечивающих возможность наращивания товарооборота промышленных организаций, который обеспечивает увеличение выручки от реализации, привлечение валютных средств и сокращение избыточных товарных запасов. При этом любая внешнеэкономическая сделка, в том числе экспортная, должна осуществляться лишь при условии, что она эффективна. Как показывает практика, организации нередко несут значительные убытки из-за недостаточной экономической обоснованности эффективности экспортных операций.

В настоящее время проведение комплексного анализа эффективности экспортных операций затрудняется в виду отсутствия общепризнанной методики. В экономической литературе существует множество подходов к расчету показателей, характеризующих экспортную деятельность, а базовыми, до сих пор считаются: «Временная методика определения экономической эффективности внешней торговли» (1668 г.), «Временные методические указания для расчета экономической эффективности специализации и кооперирования производства...» (1973 г.), «Методика определения экономической эффективности внешнеэкономических связей СССР» (1980 г.). [2, с. 42]. Названные методические документы разрабатывались в условиях функционирования командно-административной экономики СССР и не могут удовлетворять потребности, возникающие в рыночных условиях хозяйствования. Отказ от централизованного управления внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов, ликвидация единой информационной базы, используемой в советских методиках, либерализация внешнеэкономических связей и переход на мировые цены обусловили необходимость разработки принципиально новых подходов к оценке экономической эффективности внешнеэкономической деятельности, и в частности экспортных операций.

Вопросы состояния комплексного анализа эффективности экспортных операций и обоснования рекомендаций по его развитию изложены в работах ряда отечественных и зарубежных ученых, таких как Д.А. Гавриленко, А.Г. Демьян-

ченко, Е.О. Ивашиненко, И.И. Елисеева и другие ученые [2, 3, 4]. Систематизировав методики изложенные в работах названных исследователей в качестве показателей, предназначенных для оценки эффективности экспортных операций на макроуровне, можно назвать экспортную и внешнеторговую квоты, коэффициент покрытия импорта экспортом, показатели бюджетной, абсолютной, валютной эффективности и экономического эффекта для экспортных операций [2, с. 42]. На уровне организаций наиболее общим подходом к определению экономической эффективности экспорта с использованием методик, предполагающих сопоставление доходов и расходов экспортера.

По итогам изучения и сравнительной характеристики мнений авторов, изложенных в специальной экономической литературе, был выявлен ряд недостатков, присущих предлагаемым в настоящее время методикам комплексного анализа экспортных операций коммерческих организаций.

Ряд авторов предлагает осуществлять оценку эффективности экспортной деятельности на основе соотношения между соотношения между внутренними и внешними ценами на экспортируемую продукцию, или на основе сравнения показателей эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке с аналогичными показателями по экспорту (прибыль от реализации, рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж и т.п.). Недостатком этих методик является то, что в них не принимаются во внимание колебания курсов валют и инфляционные процессы. Кроме того, на достоверность результатов анализа экспортных операций влияют дополнительные затраты, возникающие в связи с осуществлением экспортных операций (таможенное оформление, дополнительные затраты по транспортировке продукции, страхование грузов и т.п.).

Большинство отечественных и зарубежных авторов предлагают использовать при расчете эффективности экспортных операций использовать абсолютный размер прибыли [2, с. 42]. Однако, следует отметить, что практика применения показателей прибыли (валовой, от реализации, чистой) в условиях существующей системы учета не позволяет проводить достаточно достоверный и полный анализ эффективности экспорта продукции, товаров, услуг. Так, в показателе валовой прибыли не принимаются во внимание дополнительные управленческие расходы и расходы на реализацию, связанные с осуществлением экспортных операций. При этом показатели, как валовой прибыли, так и прибыли от реализации и чистой прибыли в системе счетов бухгалтерского учета не формируются ни в целом по организации, ни, тем более в разрезе внешних и внутренних рынков сбыта. В этих условиях значительно усложняется процесс получения необходимой для осуществления расчетов информации и ставит под сомнение обоснованность полученных результатов.

В основу построения более эффективной системы управления предприятием вместо показателей прибыли рядом экономистов предлагается использование экономической добавленной стоимости EVA (Economic Value Added) и его модификации, которые применяются для оценки эффективности деятельности

предприятия с позиции его собственника. При этом EVA представляет собой прибыль организации за вычетом налогов, уменьшенную на величину платы за инвестированный в предприятие капитал (сумма пассива баланса, умноженная на средневзвешенную цену капитала).

Несмотря на положительный опыт использования концепции экономической добавленной стоимости в практике организаций стран с развитой рыночной экономикой, следует отметить сложность адаптации и использования данного подхода в организациях Республики Беларусь в виду различий систем бухгалтерского и финансового учета.

Более целесообразным представляется использование при оценке эффективности экспортных операций показателя добавленной стоимости. Это обуславливается тем, что: во-первых, показатель добавленной стоимости является комплексным, он характеризует эффективность деятельности предприятия не только с позиции его собственника, но и с позиции работников организации и государства, так как включает помимо прибыли и амортизации, такие элементы как заработная плата и налоги, уплачиваемые в бюджет; во-вторых, добавленная стоимость применяется не только на микро- но и на макроуровне управления экономикой страны, а также в международных сравнениях; в-третьих, показатель добавленной стоимости намного меньше по сравнению с показателями прибыли, подвержен влиянию различий в применяемых организациями учетных методиках.

В данных условиях, вполне оправданным представляется подход предполагающий сопоставление доли добавленной стоимости в выручке от реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках. Данный показатель позволит оценить различие между добавленной стоимостью на рубль экспортной продукции и на рубль продукции, проданной на внутреннем рынке. Это позволит оценить созданный отечественными организациями прирост добавленной стоимости, обеспечиваемый экспортом продукции.

Однако не следует отказываться и от классических подходов к анализу эффективности экспортных операций, так как в ряде случаев другой критерий оценки может просто отсутствовать. Так, экспортоориентированные организации могут осуществлять свою деятельность исключительно на внешних рынках, сравнительный анализ при этом провести не представляется возможным.

В связи с этим помимо названного показателя эффективности экспортных операций целесообразным представляется использование относительного показателя эффективности экспорта рассчитанного как соотношение прибыли от экспорта и соответствующих затрат.

Следует также отметить, что помимо совершенствования состава показателей, используемых при анализе эффективности экспорта, необходимо осуществить совершенствование методик бухгалтерского учета, так как существующая система традиционных показателей не обеспечивает возможность действенного контроля за эффективностью экспортных операций организаций, осуществляемого по результатам комплексного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Внешняя торговля [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2014_2/9.pdf. – Дата доступа: 15.04. 2014.
2. Гавриленко, Д. Измерение эффективности экспортных операций / Д. Гавриленко // Финансы. Учет. Аудит. – 2007. – № 11. – С. 41–44.
3. Демьянченко А.Г. Обобщающая схема экспортной деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Наукова електронна бібліотека періодичних видань НАН України. – Киев, 2014. – Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36958/07-Demianchenko.pdf?sequence=1>. – Дата доступа: 28.03. 2014.
4. Ивашиненко, Е.О. Организационное обеспечение комплексного экономического анализа экспортных операций организаций / Е.О. Ивашиненко // Экономический анализ и аудит. – 2010. – № 8. – С. 99–107.

SCOR-МОДЕЛЬ ЦЕПОЧЕК ПОСТАВОК БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Н.В. Немогай

канд. экон. наук, доц., Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», г. Гомель, Беларусь

Принципиальные изменения в логистике, проявляющиеся в первую очередь в создании интегрированных цепочек поставок, обуславливают зарождение маркетинго-логистической концепции управления, для эффективного внедрения которой используется SCOR-модель [1-3]. В этой связи актуальным является вопрос практического применения SCOR-модели на предприятиях Республики Беларусь. В качестве объекта исследования выбрано ОАО «Белорусский металлургический завод» – один из крупнейших производителей металлопродукции широкого ряда и различного назначения, поставляемых в Россию и другие страны СНГ, а также дальнего зарубежья (Германия, США, Израиль, Иран, Турция, Италия, Австралия и др.) [4].

При проведении оценки SCOR-модель предприятия рассматривается нами как система, в качестве составляющих которой можно выделить отдельные частные элементы (элемент закупочной логистики, производственной логистики, распределительной логистики) [5]. В соответствии с процессным подходом к управлению, используемом в логистике, первоначально уточняется структура SCOR-модели как единого целого. В качестве структурных составляющих SCOR-модели предлагается выделять элемент самого потока и элемент уровня управления логистическими бизнес-процессами. Первая составляющая отражает количественную сторону SCOR-модели через мощность потока, вторая – качественную, определяющую эффективность выполнения логистических бизнес-процессов (рис. 1).

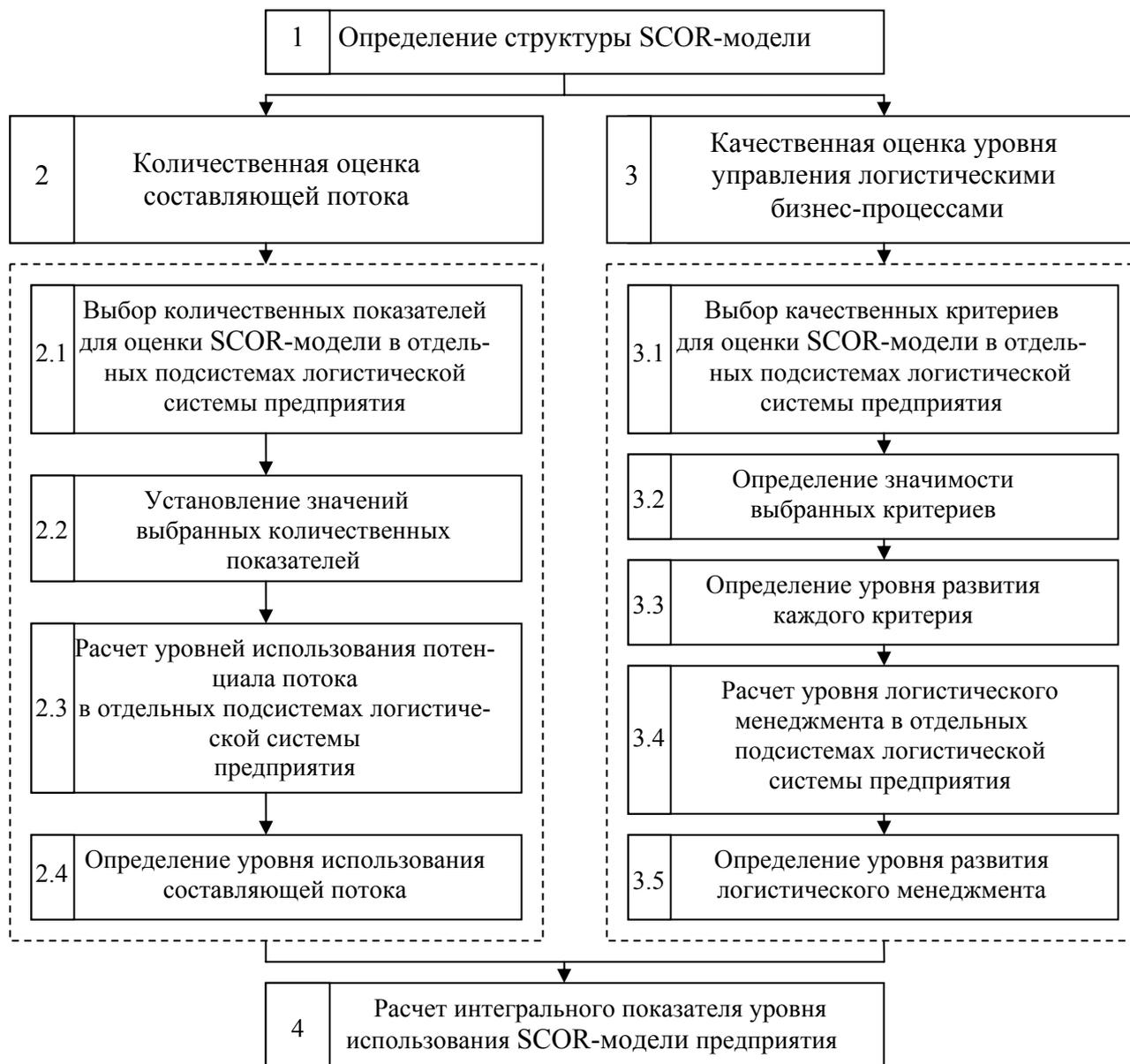


Рис. 1. Определение структуры SCOR-модели

Для количественной оценки уровня использования элемента потока предлагается использовать следующие количественные показатели за определенный временной период: в сфере закупок – фактический объем заготовки лома и отходов металлов, общие ресурсы ломообразования; в сфере производства – фактический объем ломопереработке, производственные мощности предприятий по переработке лома и отходов металлов; в сфере распределения – фактический объем транспортировке сырья, поставок продукции переработки лома и отходов металлов, потребность в продукции ломопереработке и отходов металлов.

Осуществлён расчёт уровня использования составляющей потока в отдельных элементах (в SCOR-модели) логистической системы предприятия по разработанному алгоритму (табл. 1).

В качестве уровня использования SCOR-модели потока правомерно принимать минимальное значение из рассчитанных уровней использования SCOR-модели потока в отдельных подсистемах логистической системы предприятия.

Качественная оценка применяется для измерения составляющей SCOR-модели предприятия - уровень управления логистическими бизнес-процессами и предполагает использование относительных показателей, основанных на экспертных оценках. Оценка уровня управления логистическими бизнес-процессами на предприятии в выделенных функциональных областях логистики проводится по разработанным, обобщенным критериям

Уровень управления логистическими бизнес-процессами в целом по логистической системе предлагается определять исходя из соотношения минимальной и максимальной величин уровней управления логистическими бизнес-процессами в отдельной функциональной области логистики.

Таблица 1

Расчет уровня использования составляющей потока в отдельных элементах SCOR-модели предприятия

Составляющая SCOR-модели	Формула для расчета
Составляющая закупок	$SIP_{зак}^{уп} = \frac{Q_{зак}}{Q_{общ}} \quad (1)$ <p>где $SIP_{зак}^{уп}$ – уровень использования составляющей потока в сфере закупок, %; $Q_{зак}$ – объем заготовки лома и отходов металлов, т; $Q_{общ}$ – общие ресурсы ломообразования, т</p>
Составляющая производства	$SIP_{произв}^{уп} = \frac{Q_{перер}}{M} \quad (2)$ <p>где $SIP_{произв}^{уп}$ – уровень использования составляющей потока в сфере производства, %; $Q_{перер}$ – объем переработки лома и отходов металлов, тонн; M – суммарные годовые производственные мощности ломоперерабатывающих предприятий, т</p>
Составляющая распределения	$SIP_{распр}^{уп} = \frac{Q_{ност}}{D} \quad (3)$ <p>где $SIP_{распр}^{уп}$ – уровень использования составляющей потока в сфере распределения, %; $Q_{ност}$ – объем поставки продукции ломопереработки, т; D – спрос на продукцию ломопереработки, т</p>

Полученная информация использовалась для проведения оценки уровня управления логистическими бизнес-процессами анализируемого предприятия по разработанному алгоритму.

Выполненные исследования показали, что интегральную оценку уровня использования SCOR-модели предприятия (Y_S) для ретроспективного или сравни-

тельного с другими промышленными предприятиями сопоставления целесообразно определять как среднюю геометрическую из рассчитанных показателей уровня использования SCOR-модели потока и уровня развития логистического менеджмента на предприятии по представленной ниже формуле:

$$U_S = \sqrt[2]{ПП^{yp} \times УЛС^{yp}},$$

где U_S – интегральная оценка уровня использования SCOR-модели предприятия;
 $ПП^{yp}$ – уровень использования SCOR-модели потока;

$УЛС^{yp}$ – уровень управления логистическими бизнес-процессами.

Выбор средней геометрической для целей оценки уровня использования SCOR-модели обусловлен тем, что этот способ расчета применим, когда трудно отдать предпочтение весам, с которыми конкретные показатели должны входить в интегральный показатель. Кроме того, этот метод позволяет привести к единому знаменателю показатели, измеряемые в разных единицах.

Вывод, применение предложенного алгоритма позволяет выявить скрытые резервы в функционировании SCOR-модели логистической системы и принять решения по повышению эффективности ее функционирования.

Вывод:

1. Под SCOR-моделью предприятия следует понимать способность логистической системы обеспечить оптимальное по времени и затратам перемещение материальных и сопутствующих им потоков в бизнес-процессах.

2. Оценку SCOR-модели предприятия и уровня его использования в общем виде можно представить следующей последовательностью действий: определение структуры SCOR-модели; количественная оценка составляющей SCOR-модели (составляющей потока); качественная оценка составляющей SCOR-модели (уровня управления логистическими бизнес-процессами); расчет интегрального показателя уровня использования SCOR-модели предприятия.

3. Применение предложенной методики позволит выявить скрытые резервы в функционировании логистической системы и принять решения по повышению эффективности ее функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев и др. М.: Эксмо, 2011. – 944 с. - (Полный курс МВА)
2. Модели и методы теории логистики : учеб. пособие. 2-е изд. / Под ред. В.С. Лукинского. СПб.: Питер, 2008. 448 с.
3. Стаханов, В.Н. промышленная логистика : учеб. пособие / В.Н. Стаханов, С.Н. Тамбовцев. – М. : “Издательство ПРИОР”, 2000. – 96 с.
4. Официальный сайт ОАО «Белорусский металлургический завод» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bmz.by/>. – Дата доступа: 12.01.2013.
5. Немогай, Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок : учеб. пособие / – Минск: Тетралит, 2013. 224 с.

ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ

И.А. Позднякова

*канд. экон. наук, доц., Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Беларусь*

Д.В. Пермяков

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

При осуществлении любой финансово-хозяйственной деятельности, в том числе и инвестиционной, возникают риски. Риск может быть определен как вероятность того, что прогнозируемые события не произойдут. Инвестиционный риск – это вероятность возникновения финансовых потерь в виде снижения капитала или утраты дохода, прибыли вследствие неопределенности условий инвестиционной деятельности. Отметим, что инвестор, вкладывая свои денежные средства, соглашается с принятием определенных рисков на его инвестиции. Риски могут варьироваться от минимального до максимального. Для того, чтобы снизить риски, возникающие при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, предприятие управляет ими. К настоящему времени достаточно хорошо выявлена деятельность по управлению рисками, которая включает в себя следующие этапы:

1. Анализ риска.
2. Выбор метода и мер управления риском.
3. Применение выбранного метода управления риском.
4. Оценка результатов.

Первый этап «Анализ риска» включает в себя два подэтапа (идентификация и оценка риска). При этом идентификация риска относится к качественному анализу, а оценка риска – к количественному. Среди количественных методов анализа риска, наиболее известны в теории управления рисками: статистические методы, метод экспертных оценок, аналитические методы и др. Назначение анализа риска – дать потенциальным участникам той или иной деятельности необходимую информацию для принятия решений о целесообразности осуществления задуманной деятельности. Анализ риска обычно заканчивается принятием решения (положительного или отрицательного), однако, возможно, в ходе проектной деятельности будут выявлены новые факторы риска, в оценку выявленных ранее рисков внесутся коррективы и т.д.

Крайне важным является второй этап «Выбор метода и мер управления риском». Отметим, что понятия «метод» и «мера» управления риском различны по своей сущности. В рамках выбранного метода можно использовать уже конкретные меры. Теория и практика выработали четыре основных метода управления риском:

- 1) упразднение риска;
- 2) предотвращение и контролирование риска;
- 3) страхование риска;

4) поглощение риска.

Упразднение риска фактически означает отказ от данного вида деятельности или такую существенную (радикальную) трансформацию деятельности, после которой данный риск элиминируется.

Предотвращение и контролирование риска представляет организацию деятельности таким образом, чтобы участники проекта могли максимально влиять на факторы риска и имели возможность снижать вероятность наступления неблагоприятного события; контролирование риска включает комплекс мер, направленных на ограничение потерь в случае, если неблагоприятное событие все-таки наступило.

Страхование риска – это метод, позволяющий снизить ущерб, возникающий в ходе деятельности, за счет финансовой компенсации из страховых фондов.

Поглощение риска – это способ ведения деятельности, при котором ущерб в случае материализации риска ложится полностью на его участника (участников). Данный метод управления риском обычно применяется в тех случаях, когда вероятность риска невелика или ущерба в случае его наступления не оказывают сильного негативного влияния на участника (участников) деятельности [1].

Отметим, что этап выбора метода и мер управления риском обязан предшествовать принятию решения о начале реализации инвестиционного проекта. Если этого не сделать, то это может привести к серьезному ущербу для участников деятельности.

Третий этап «Применение выбранного метода» включает в себя два направления: предотвращение и контролирование риска, финансирование риска. Предотвращение и контролирование риска предусматривает конкретные мероприятия на основе определенных ранее программ и планов. В рамках этого направления, в частности, осуществляются следующие мероприятия: мониторинг рисков, прогнозирование рисков, информирование руководства о грозящих опасностях и выработка рекомендаций.

Стоит отметить, что данная методика в большинстве случаев действенна и эффективна, однако иногда в процессе осуществления инвестиционной деятельности встречаются риски, которые нельзя предотвратить или уменьшить. Более того, имеются риски, по которым данные мероприятия могут оказаться нецелесообразными в силу высоких затрат. В данной ситуации применяется метод финансирования риска, однако данный метод часто не исключает использование метода предотвращения и контролирования рисков. Под данным мероприятием понимается выделение средств участникам деятельности для самострахования, страхования с помощью профессионального страховщика, взаимного страхования с целью защиты своих имущественных интересов при наступлении каких-либо непредвиденных событий.

Четвертый этап «Оценка результатов» – итог деятельности в области риск-менеджмента в рамках определенного инвестиционного проекта. Данное действие проводится на базе широкого массива собранной информации и имеет целью

корректировки методик анализа риска, оценку эффективности использования отдельных инструментов, эффективности затрат на управление рисками в целом.

Таким образом, инвестиционная деятельность является важнейшим условием развития любой отрасли национальной экономики и каждого хозяйствующего субъекта. Инвестиционные проекты позволяют решать предприятиям широкий круг стратегически важных задач. Также любое предприятие в своей инвестиционной деятельности сталкивается с рисками и осуществляет мероприятия по управлению ими. Для эффективного управления рисками предприятие должно использовать методику, содержащую конкретные этапы, на которых происходит анализ возникающих рисков, выбор методов и мер управления ими, применение выбранных методов и оценка результатов. Комплекс данных мероприятий приведет к снижению, минимизации или полному устранению инвестиционных рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Морозов, Д.С. Основные принципы управления проектными рисками // Управление риском. - 2001. - № 1. - С. 13 - 21.

РОЛЬ БАНКОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.П. Семиренко

*канд. экон. наук, доц., Белорусский государственный экономический
университет, г. Минск, Беларусь*

Продолжение рыночных преобразований в Беларуси требует повышения роли малого предпринимательства, подтвердившего за непродолжительный период существования свою жизнеспособность и высокий потенциал. В ближайшей перспективе малое предпринимательство должно стать важным фактором экономического роста страны.

В мире используются различные критерии отнесения к субъектам малого бизнеса: численность работников, величина уставного капитала, стоимость активов, годовой оборот (доход) фирмы, доля в учредительном капитале, валюта бухгалтерского баланса и др.

В Республике Беларусь малое предпринимательство существует в двух формах: юридические лица и индивидуальные предприниматели. Главным критерием при определении малой организации является численность работников, занятых в организации. Согласно закону «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 01.07.2010 г. № 148-3 к субъектам малого предпринимательства относятся:

- индивидуальные предприниматели;
- микроорганизации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;

– малые организации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно.

Несмотря на положительную динамику, роль малого предпринимательства в Беларуси, по сравнению с промышленно развитыми странами, невысока. Так, за 2013 г. доля микро- и малых организаций составила в основных микроэкономических показателях: в ВВП – 15,2%, объеме промышленного производства – 9,5%, общем объеме выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг – 27,7%, инвестициях в основной капитал – 26,7%, экспорте товаров – 26,2%, удельный вес убыточных организаций – 20,6%.

Основными причинами, сдерживающими развитие малого предпринимательства в республике, является высокая налоговая нагрузка, чрезмерное государственное регулирование, а также отсутствие стабильного доступа к финансово-кредитным ресурсам. Особенно проблематично предпринимателям, только начинающим свой бизнес, профинансировать инвестиционный или наукоемкий инновационный проект. Собственные средства у микро- и малых организаций и индивидуальных предпринимателей невелики. Возможные партнеры и инвесторы также не стремятся софинансировать новый бизнес. Слабо идут в республику прямые иностранные инвестиции, доля малых организаций с участием иностранных инвесторов составляет немногим более 3%. И хотя удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме источников финансирования в основной капитал микро- и малых организаций постепенно увеличивается, в 2013 г. он составил лишь 6,7%. В этих условиях малый бизнес может развиваться главным образом за счет заемных ресурсов микрофинансовых организаций. В США, например, около 90 % малых предприятий в качестве первоначального источника капитала используют заемные средства.

Институционально сектор микрофинансирования в Беларуси представлен государственными организациями финансовой поддержки малого предпринимательства; коммерческими банками; некоммерческими микрофинансовыми организациями.

Государственная финансовая поддержка оказывается через Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП), средства которого формируются главным образом за счет целевого бюджетного финансирования. БФФПП осуществляет микрофинансирование путем предоставления субъектам малого предпринимательства средств для реализации прошедших жесткий конкурсный отбор быстрокупаемых инвестиционных и инновационных проектов, приобретения недорогого оборудования, автотранспорта, организации производства новых видов продукции, импортозамещения; предоставляет имущество в лизинг; выдает гарантии по льготным кредитам, в том числе микрокредитам; оказывает консалтинговые и другие услуги. Средства фонда предоставляются на возвратной и платной основе; обязательно требуется залоговое обеспечение. Максимальный срок пользования заемными средствами – до 12 месяцев.

Ресурсы БФФПП ограничены, что не позволяет ему существенно влиять на развитие малого предпринимательства, даже в приоритетных сферах деятельно-

сти. Кроме того, процедура получения государственной финансовой поддержки для предпринимателей весьма длительная и сложная. Поэтому при большом спросе на деньги, выделяемые белорусским государством на поддержку малого предпринимательства, они полностью не выбираются. Для сравнения: в европейских странах используются многочисленные и разнообразные национальные и международные программы поддержки малого и среднего предпринимательства, что обеспечило высокий уровень его развития. Было бы весьма полезным изучение этого опыта и его апробация в условиях Беларуси.

На сегодняшний день основным источником финансирования субъектов малого предпринимательства в республике является банковское микрокредитование. Его высокая эффективность в финансировании малого бизнеса подтверждена опытом многих государств, как высокоразвитых, так и развивающихся. В большинстве стран микрокредитование серьезно поддерживается государством.

Микрокредитование – это предоставление субъектам малого предпринимательства небольших кредитов по упрощенной процедуре.

Импульс развитию банковского микрокредитования в Беларуси создала Программа Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), осуществляемая в республике с 2001 г. Главная цель Программы – обеспечить доступ к кредитным ресурсам субъектам малого предпринимательства, которые соответствуют требованиям ЕБРР к кредитополучателям, и тем самым способствовать их развитию. Первыми банками - участниками Программы ЕБРР определил ОАО «Белгазпромбанк» и «Приорбанк» ОАО. В последующие годы к ним присоединились и другие банки – в настоящее время участниками Программы ЕБРР являются 8 банков. Кроме того, в 2008 г. был создан специализированный банк для работы с индивидуальными предпринимателями, субъектами малого и среднего бизнеса – ЗАО «Белорусский Банк Малого Бизнеса». Его учредителями стали Европейский банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация, ряд крупных иностранных банков и финансовых компаний.

Помимо ресурсов ЕБРР, используются средства и других доноров. Так, ЗАО «МТБанк» осуществляет финансирование энергоэффективных проектов малых организаций за счет ресурсов, предоставленных Международной финансовой корпорацией.

Как показала практика, условия кредитования за счет кредитных линий международных организаций весьма привлекательны для белорусских предпринимателей. Так, банки – участники в рамках Программы ЕБРР предлагают три вида кредитных продуктов: экспресс-кредит, микрокредит и малый кредит. Кредит до 6000 долл. США предоставляется без залога и поручительства. Кредитование на сумму от 6000 до 10000 долл. США производится при представлении поручительства, а на сумму свыше 10 000 долл. США – при наличии залога. Кредиты выдаются в долларах США, евро, белорусских рублях и других валютах, при необходимости – в наличной форме. Срок пользования кредитом – до 36 месяцев, на инвестиционные цели – до 60 месяцев. Предоставленные банком средства могут быть направлены кредитополучателями на пополнение оборотных активов, приоб-

ретение автотранспорта, оборудования, недвижимости, на строительство и другие цели, связанные с развитием бизнеса. При повторном обращении банки предоставляются предпринимателям еще более льготные условия кредитования, что способствует проникновению и закреплению их в микрофинансовом секторе.

Если деньги необходимы предпринимателям для расчетов с резидентами Республики Беларусь за товары, предназначенные для собственной производственной деятельности, а источником заемных ресурсов являются кредитные линии международных организаций, то предоставляемые банками средства в иностранной валюте должны быть в последующем проданы на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Такой порядок, введенный постановлением Правления Национального банка РБ от 28.02.2014 г. № 116 расширяет доступ субъектов малого предпринимательства к банковским кредитам и будет способствовать развитию их бизнеса.

Наряду с банками-участниками Программы ЕБРР, услуги микрофинансирования предоставляют банки-агенты, участвующие в реализации государственных программ финансовой поддержки малого предпринимательства. Количество банков, кредитующих малый бизнес за счет бюджетных средств, постоянно расширяется. Банки-агенты предоставляют кредиты субъектам малого предпринимательства на конкурсной основе по льготной процентной ставке на развитие агроэкотуризма, реализацию инвестиционных проектов, пополнение оборотного капитала и другие цели. Ресурсами для кредитования служат средства, выделенные из местного бюджета, а также целевое финансирование на развитие малого предпринимательства, и размещенные в депозит в банке.

Одновременно стали разрабатывать специальные программы и предлагать услуги по кредитованию малого предпринимательства и другие банки, используя для этой цели собственные ресурсы: ОАО АСБ «Беларусбанк», ОАО «БПС-Сбербанк»; ОАО «БелВЭБ», ОАО «Паритетбанк» и др. Программы этих банков также предусматривают достаточно широкий набор кредитных продуктов, предлагаемых субъектам малого предпринимательства по упрощенной процедуре, в том числе предоставление микрокредитов без залога или с частичным обеспечением залогом, без контроля за целевым использованием выданных средств и под привлекательные процентные ставки.

Серьезную программу поддержки микро-, малых и средних организаций, осуществляющих деятельность в производственной сфере и сфере услуг, принял ОАО «Банк развития Республики Беларусь», выделив на эту цель 300 млрд.руб. Финансовая поддержка охватывает все этапы жизненного цикла субъекта предпринимательства: от становления до устойчивого функционирования, расширения производства и выхода на новые рынки. Инвестиционный кредит предоставляется на срок до 5,5 года. Размер процентной ставки невысокий и не будет повышаться в период пользования кредитополучателями заемными средствами.

Реализация программы предполагает использование двухуровневого механизма. На первом уровне Банк развития предоставляет финансовые ресурсы банкам-партнерам. На втором уровне они отбирают по согласованным с Банком

развития критериям непосредственных кредитополучателей, проводят оценку их финансового состояния и эффективности предлагаемых к реализации проектов, принимают решения о выдаче кредита по оговоренной процентной ставке.

В качестве банков – партнеров Банк развития пригласил к участию в программе ОАО «Белгазпромбанк»; ОАО «БелВЭБ» и ОАО «Белорусский народный банк», имеющих опыт кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

При кредитовании малых организаций многие банки пользуются критериями, установленными законом «О поддержке малого и среднего предпринимательства» (ОАО «Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Франсабанк», ЗАО «Дельта Банк»). Некоторые банки используют другие критерии, например, сумму получаемого клиентом финансирования, размер годовой выручки от реализации товаров (работ, услуг). ЕБРР установил для банков-участников Программы микрокредитования следующие критерии отнесения организаций к малым (годовой оборот не превышает 5 млн. евро, а численность сотрудников – 250 человек) и микро- (годовой оборот не более 1 млн. евро и количество сотрудников менее 100 человек). Остальные белорусские банки вообще не выделяют субъектов малого предпринимательства и кредитуют их на общих основаниях. При решении вопроса о предоставлении кредита банки учитывают также срок хозяйственной деятельности организации.

Даже непродолжительный период показал, что микрокредитование способствует реализации государственной политики поддержки малого предпринимательства, усилению его роли в экономике страны, формированию класса собственников.

Рынок микрокредитования в Беларуси развивается, процедура выдачи кредитов совершенствуется, облегчая предпринимателям доступ к заемным средствам. Потенциал микрокредитования в республике большой. По состоянию на 01.01.2014 г. функционировало 91,6 тыс. микро- и малых организаций различных форм собственности и 248,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. Из них охвачено микрокредитованием лишь 5 % общего количества субъектов малого предпринимательства.

Для дальнейшей активизации микрокредитования целесообразно:

– на государственном уровне рассмотреть вопрос о кредитовании субъектов малого предпринимательства по льготным процентным ставкам, возмещая банкам недополученные средства из бюджета;

– апробировать модель кредитования солидарной группы заемщиков, состоящей из нескольких кредитополучателей, тесно связанных семейными или деловыми отношениями (по примеру польского специализированного микроучреждения «Фундуш Микро»). До настоящего времени белорусские банки осуществляют только индивидуальное кредитование субъектов малого предпринимательства;

– ускорить создание гарантийных фондов как на региональном, так и на республиканском уровнях, что помогло бы многим предпринимателям решить проблему залогового обеспечения при обращении в банк за кредитом.

Очевидно, что в ближайшей перспективе малый бизнес в Беларуси будет развиваться главным образом за счет банковских микрокредитов. Между тем в мире получили широкое развитие и пользуются популярностью среди предпринимателей небанковские микрофинансовые организации: кредитные кооперативы, общества взаимного кредитования, микролизинговые компании и др. Так, в странах Восточной Европы около 80 % финансовых учреждений, предоставляющих микрокредиты, составляют кредитные союзы. В Беларуси же создание небанковских микрофинансовых организаций идет крайне медленно.

Между тем спрос на микрозаймы в республике велик, он значительно превышает суммы средств, привлекаемых микрофинансовыми организациями. Практика показала, что в ряде случаев займы кредитных союзов предпочтительней для предпринимателей, чем банковские кредиты: они недорогие, просты по оформлению, оперативны по предоставлению средств; не требуется указание целевого использования займа. Особенно привлекательны они для начинающих предпринимателей, которым получить кредит в банке проблематично. Микрозаймы также востребованы для развития агроэкотуризма, ремесел, услуг для ведения личного подсобного хозяйства в малых городах и сельской местности, особенно с учетом того, что здесь для малого бизнеса созданы льготные условия хозяйствования.

На повышение роли небанковского микрофинансового сектора, регулирование деятельности микрофинансовых организаций, защиту прав потребителей микрофинансовых услуг направлен Указ Президента Республики Беларусь «О привлечении и предоставлении займов, деятельности микрофинансовых организаций» от 30.06.2014 г. № 325. Юридическое лицо признается микрофинансовой организацией и вправе осуществлять деятельность по регулярному предоставлению микрозаймов только после включения его Национальным банком в реестр микрофинансовых организаций и при соблюдении условий, предусмотренных Указом № 325 и нормативными правовыми актами Национального банка. Деятельность микрофинансовых организаций, не включенных в реестр Национального банка, будет считаться незаконной.

Некоммерческие микрофинансовые организации, созданные в формах фонда, общества взаимного финансирования и потребительского кооператива второго уровня, вправе предоставлять микрозаймы субъектам малого и среднего бизнеса на цели осуществления предпринимательской деятельности.

Реализация Указа № 325 будет способствовать дальнейшему развитию предпринимательской деятельности и деловой инициативы в республике, а также формированию микрофинансовых организаций как составной части национальной финансово-кредитной системы Беларуси.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 01.07.2010 г. № 148-3
2. Указ Президента Республики Беларусь «О привлечении и предоставлении займов, деятельности микрофинансовых организаций» от 30.06.2014 г. № 325.

3. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь «О мерах по обеспечению доступности кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства» от 28.02.2014 г. № 116.

4. И. Малгина. Мировой опыт поддержки малого и среднего предпринимательства. Экономическая газета. 2014, № 63, 26 августа, с. 4.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С НЕФТЕОТХОДАМИ В УКРАИНЕ

В.Ю. Школа

канд. экон. наук, доц., Сумский государственный университет, г. Сумы, Украина

Решение проблемы обеспечения отечественных товаропроизводителей нефтересурсами высокого качества, с одной стороны, и снижения экологической нагрузки на окружающую природную среду, обусловленная ростом образования и накопления опасных отходов, с другой стороны, состоит в радикальном изменении подхода к системе обращения с отходами, и в частности в трансформации имеющейся в Украине системы обращения с нефтеотходами на основе инновационных технологий регенерации опасных веществ, соответствующих мировым стандартам. Современные практически безотходные (по углеродной фракции) технологии позволяют получать кондиционные вторичные нефтепродукты, не уступающие по уровню качества свежим, полученным в процессе первичной переработки из сырой нефти. Таким образом, реформирование отрасли сбора и вторичной переработки нефтеотходов должно основываться на концепции абсолютного преимущества регенерации отработанных масел, которая обеспечит увеличение эколого-экономической безопасности регионов и страны в целом.

Общая схема организационно-экономического механизма управления системой обращения с нефтеотходами на макроуровне показана на рис. 1. Сегодня в большинстве регионов Украины созданы соответствующие предпринимательские структуры, которые могут обеспечить сбор, хранение и перевозку нефтеотходов. Для организации производственного процесса предлагается создать региональные комплексы, в состав каждого из которых должны входить структуры, специализирующиеся на определенной фазе технологического цикла вторичной переработки, что обеспечит процессу переработки мобильность, гибкость и возможность достижения максимальных экономических результатов:

1) предприятие по обработке отработанных нефтепродуктов (ОНП) и нефтешлаковых отходов (НШО), предназначенное для приема нефтеотходов у лицензионных сборщиков и хозяйствующих субъектов, их идентификации, обработки, рассортировки на сырьевые группы масла моторные отработанные (ММО), масла индустриальные отработанные (МИО), смесь нефтепродуктов отработанных (СНО), определения показателей качества (ГОСТ 21046-86), отгрузки нефтеконцентрата для дальнейшей утилизации и регенерации;

2) завод по утилизации НШО, предназначенный для выделения из НШО нефтеконцентрата, утилизации нефтеконцентрата и СНО до кондиционных светлых моторных топлив и битумов, отгрузки произведенных кондиционных, распределенных по сортам нефтепродуктов их конечным потребителям;

3) завод по регенерации ОНП, предназначенный для выделения из ОНП нефтеконцентрата, приведение его качества в соответствие с ГОСТ 21046-86 для сырьевых групп ММО и МИО, регенерации нефтеконцентрата до кондиционных базовых или сортовых масел, отгрузки произведенных кондиционных базовых и сортовых масел их конечным потребителям.

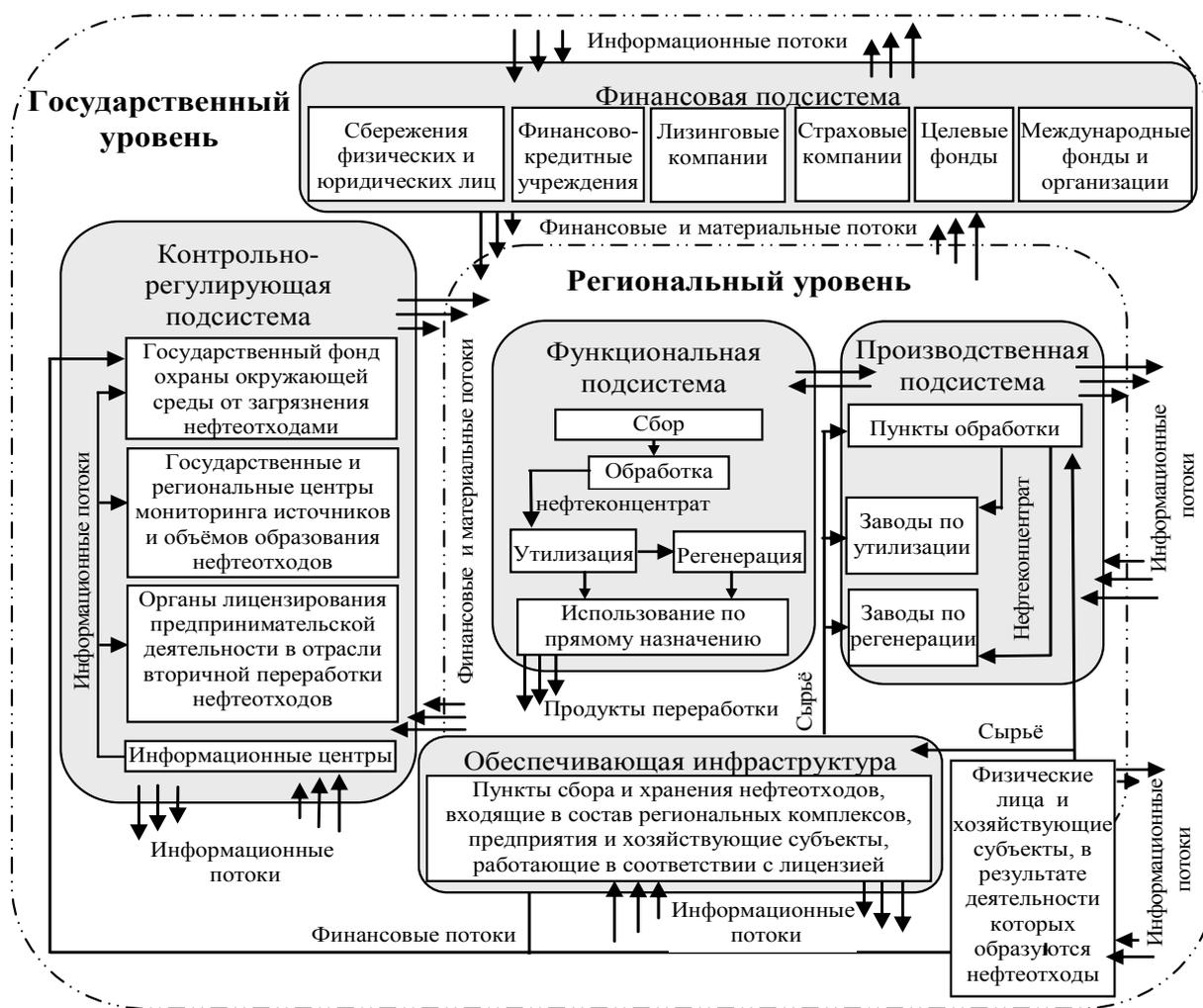


Рис. 1. Организационно-экономический механизм управления системой обращения с нефтеотходами

Мощность каждого такого комплекса зависит от технологии и базовой установки по переработке нефтеотходов. Установлено, что оптимальными для Украины являются два альтернативные варианта: технология RELUB (компания «КТИ», Голландия) и В. MEINKEN (Германия). Баланс сырья, необходимого для обеспечения производства, и готовой продукции показан в табл. 1.

Таблица 1

Годовые эксплуатационные характеристики

Показатели	Единицы измерения	Годовой объем переработки	
		В. MEINKEN ¹	RELUB
Производительность	тис. т/год	12	50
Затраты производства			
Сырье (отработанное масло)	т	12000	50000
Печное топливо	т	1496	
Природный газ	тыс.нм ³ /год		725
Электроэнергия	МВт/год	2000	4900
Вода	м ³ /год	25600	
Фильтровальная бумага	м ² /год	24000	
Активированная отбеливающая земля	т/год	368	
Дополнительные материалы, химические соединения	USD/год	5000	200000
Выход продукции			
Базовое масло SAE 15/30	т/год	7500	37500
Базовое масло SAE 5/30	т/год	960	
Печное топливо	т/год	2592	
Битум строительный жидкий	т/год	790	4500
Гидроочищенное дизельное топливо	т/год		4500
Отходы производства			
Отработанная отбеливающая земля	т/год	560	–
Сточные воды	м ³ /год	24000	–

¹ Для производственного комплекса, мощностью 24 тыс. т/год все эксплуатационные характеристики увеличиваются прямо пропорционально, объем инвестиций возрастает лишь на 15–20 %.

Предварительный эколого-экономический анализ по всем проектам показал, что системы переработки нефтеотходов обеспечивают управление уровнем загрязнения вредными веществами за счет селективности процесса. Кроме того, в ходе процесса переработки не образуются вредные сопродукты: легкокипящие углеводороды, содержащие хлор, используются как топливо для производства технологического тепла и сжигаются в специальных печах; остаток дистилляции концентрируется в вязущий битумный продукт; твердые отходы не содержат вредных веществ; водные стоки подаются в систему очистки. Отсутствие вредного влияния технологического процесса на окружающую среду свидетельствует о целесообразности реализации указанных проектов с позиции экологической безопасности региона.

Бизнес-анализ проектов выполнялся на основе прогнозирования их жизненного цикла. По прогнозным оценкам ожидаемая продолжительность иннова-

ционного цикла составляет 24 месяца. Учитывая высокий уровень потенциала рынка регенерированных масел (для Украины – более 350 тыс. т в год) и вероятный объем их сбыта (в Украине – более 150 тыс. т в год), прогнозные оценки развития НТП и скорости морального старения экоинновации, ожидаемая продолжительность рыночного цикла регенерированных смазочных масел составляет 13–33 лет.

При реализации проекта возможны такие сценарии развития событий:

1. Оптимистичный. В первый год производства планируется загрузка производственных мощностей на 84–85%, начиная со второго года – на 100%. Начиная с третьего года, кроме основной деятельности по вторичной переработке, планируется предоставление услуг лаборатории комплекса. За счет прибыли, получаемой от основной и дополнительной деятельности, планируется создать собственную развитую инфраструктуру (пункты приема и хранения нефтеотходов, транспортный парк для их перевозки), что позволит снизить риск неполучения исходного сырья для производственного процесса.

2. Наиболее вероятный. В первый год планируется загрузка мощностей комплекса на 84%; начиная со второго года – на 100%. С третьего года, кроме основной деятельности, планируется внедрение услуг лаборатории.

3. Пессимистический. В первый год планируется загрузка мощностей комплекса на 80%, начиная со второго года – на 100%.

По нашим оценкам ожидаемый уровень риска по всеми вариантам прогноза находится в зоне минимального риска, что свидетельствует об эффективности проекта и целесообразности его внедрения. Этот вывод подтверждают довольно высокие показатели эффективности его реализации, рассчитанные на период 14 лет: NPV от 3,02 млн долл. до 14,87 млн долл. ($NPV_{н.г.}=9,80$ млн долл.), IRR от 29 до 59% ($IRR_{н.г.}=45\%$), PI от 2,14 до 6,2 ($PI_{н.г.}=4,4$), PP от 6 до 3,5 лет ($PP_{н.г.}=4,16$ лет). Прогнозируемый ежегодный интегральный эколого-экономический эффект в течение жизненного цикла, длительность которого составляет 15 – 35 лет, – 0,137 млн долл. за год.

Расчет показывает, что оба проекта являются высокоэффективными по всем прогнозным сценариям развития событий. Высокая внутренняя норма окупаемости свидетельствует о целесообразности создания таких комплексов в Украине и России даже при условиях привлечения кредита.

Активизации перехода отечественных потребителей смазочных материалов и масел на более дешевую и высококачественную продукцию, произведенную на основе регенерированных ресурсов, также будет способствовать государственная поддержка такого направления инновационной деятельности.

Создание в Украине комплексов переработки нефтеотходов позволит решить такие задачи: защитить окружающую среду от влияния опасных отходов; обеспечить рациональное использование нефтересурсов; сохранить информационные ценности природных систем и природный потенциал для будущих поколений; повысить уровень экологической безопасности регионов и страны; повысить качество жизни населения; создать дополнительные рабочие места; обеспе-

чить потребности отечественного производства в базовых маслах высокого качества; избежать дополнительных затрат на ликвидацию последствий от загрязнения окружающей среды нефтеотходами; увеличить налоговые поступления в бюджеты разных уровней; уменьшить нагрузку на природоохранные фонды; обеспечить рынок конкурентоспособной продукцией отечественного производства; уменьшить цены на нефтепродукты за счет их изготовления на масляной основе из регенерированных нефтеотходов, себестоимость которой на 50% меньше себестоимости базового масла, изготовленного из сырой нефти; повысить конкурентные позиции страны и избежать зависимости от ценовых колебаний импортеров нефтепродуктов; повысить уровень энергетической независимости страны; способствовать переориентации потока нефтеотходов из теневой экономики в реальную.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ СБЫТА

В.С. Вавилонская

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

В настоящее время глобализация мировой экономики подталкивает организации, заинтересованные в создании конкурентных преимуществ, к выходу на зарубежные рынки, т.к. это предоставляет новые возможности сбыта продукции.

При выходе белорусской организации на зарубежный рынок перед ее руководством и коллективом в целом встает целый ряд серьезных и трудных для разрешения вопросов, первоочередным из которых является учет различий между странами во всех сферах, которые могут повлиять на деятельность отечественной организации. Работа на зарубежном рынке, охватывает не только сбыт, но и другие сферы деятельности организации, в том числе производство, НИОКР, снабжение, финансы и т.д. Кроме того, здесь требуется глубокое понимание социально-экономических и национально-культурных условий, сложившихся в той стране, с которой будет связана деятельность организации. Могут иметь место различия в каналах распространения, методах транспортировки и хранения, законодательном и юридическом обеспечении, таможенных правилах. В каждой стране существуют национальные особенности в области средств рекламы, приемлемости тех или иных сюжетов с точки зрения культуры, религии, традиций и т.д., а также различия в системах определения затрат, свои квоты и валютный контроль. Все эти особенности значительно повышают общий коммерческий риск сбытовой деятельности на зарубежном рынке. Так, неустойчивость валютной системы может привести к неожиданным результатам, превращая буквально в течение нескольких дней исключительно выгодную сделку в убыточную.

Все это обуславливает высокую актуальность выбранной темы.

В целях совершенствования сбытовой деятельности СООО «Завод НО-ДВИГ», автором была разработана методика оценки и анализа зарубежных рынков сбыта. Предложенная методика позволяет максимально качественно выбрать и оценить альтернативные варианты зарубежных рынков, учесть ряд количественных и качественных показателей в соответствии с их важностью в контексте анализа рыночной ситуации на зарубежных рынках.

Методика состоит из трех этапов.

Первый этап включает в себя отбор рынков по методу «сужения». Метод «сужения», позволяет организации выбрать оптимальное число рынков для изучения.

На втором этапе проводится маркетинговая оценка всех потенциальных зарубежных рынков.

На третьем этапе методики проводится оценка эффективности управленческого решения по выбору зарубежного рынка, на основании сравнения возможной выручки на экспортном рынке и выручки за тот же объем продукции и период времени на национальном рынке.

Разработанная методика может быть использована для анализа и оценки зарубежных рынков практически любой белорусской организацией, от мелкой коммерческой до крупнейшего производственного объединения.

Предложенная методика, путем рационального и обоснованного выбора зарубежного рынка сбыта, позволит организациям избежать ошибочной ориентации на неперспективный рынок, которая может повлечь за собой финансовые и временные потери от проведения маркетинговых мероприятий, командировочных расходов, затрат на организацию каналов сбыта, рекламы и представительских расходов, и т.д.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕПЦИЙ

Ю.Г. Вайлунова

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Беларусь

В условиях глобальных изменений: снижения спроса из-за международного финансово-экономического кризиса; усиления международной конкуренции, вступления России в ВТО, эффективность и конкурентоспособность предприятий легкой промышленности Республики Беларусь снизилась.

Продукция легкой промышленности имеет устойчивый спрос, она востребована практически во всех сферах жизнедеятельности человека, формирует спрос в смежных отраслях промышленности (машиностроение, химическая промышленность, автомобилестроение, АПК).

В последнее время в Беларуси наблюдался резкий спад объемов производства продукции отрасли. Если раньше удельный вес легкой промышленности в структуре промышленного комплекса составлял 17,2 %, то в дальнейшем – 6,3 %. Износ

активной части основных фондов в отрасли достигает 61 %, а ежегодное обновление их составляет лишь 2 %. Требуются огромные капитальные вложения для модернизации и реконструкции предприятий. Производимая продукция имеет высокую себестоимость. На предприятиях отрасли удерживается значительное количество лишней рабочей силы (около 20 тыс. чел.). Очень низким остается использование производственных мощностей (около 40 %).

Вследствие усиления международной конкуренции эффективность и конкурентоспособность предприятий легкой промышленности Республики Беларусь снижается, поэтому для изменения их положения на рынке необходимо совершенствовать организационную структуру, развивать межфирменные отношения с партнерами по бизнесу. В результате активизации такого сотрудничества и партнерства повысится эффективность совместной деятельности субъектов и экономики в целом.

Все это делает актуальным обоснование направлений использования концепций межфирменных взаимодействий в целях повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий легкой промышленности.

К таким основным концепциям, обосновывающих необходимость развития межфирменного взаимодействия относятся следующие.

Концепция управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management – CRM). Концепция основана на установлении тесных долгосрочных отношений (формальных и неформальных) с клиентами (покупателями, поставщиками), что позволяет «интегрировать» клиента в сферу организации.

Изучение зарубежного опыта управления взаимоотношениями с клиентами, с учетом институциональных условий белорусских предприятий можно предложить следующие направления по развитию и управлению взаимоотношениями с клиентами предприятия: формирование клиентской базы; создание системы центра клиентского взаимодействия (телефонный канал связи); использование методов трейд маркетинговых мероприятий для целевых клиентов.

Раскрывает значимость сотрудничества с партнерами концепция стейкхолдеров или заинтересованных сторон, которая исходит из того, что для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности, предприятие должно учитывать не только свои интересы, но и интересы заинтересованных сторон (стейкхолдеров) – покупателей, поставщиков, конкурентов, государственных учреждений и организаций, органов регионального управления, финансовых посредников, т.е. развивать с ними интеграционные связи). Появление теории заинтересованных сторон связывают с работой Р.Э. Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон», где и вводится понятие – «заинтересованная сторона» (stakeholder) [2]. Теория стейкхолдеров утверждает, что при достижении целей деятельности организации следует принимать во внимание разнообразные интересы различных заинтересованных сторон (стейкхолдеров), которые будут представлять некий тип неформальной коалиции. Между стейкхолдерами также могут существовать различные отношения, которые не всегда носят характер сотрудничества, сов-

падения интересов, а могут быть и конкурентными. Подход теории заинтересованных сторон к проблемам управления и повышения конкурентоспособности предприятия позволяет предположить, что ее дальнейшее развитие сможет решить ряд проблемных задач, стоящих перед предприятием.

Концепция со-создания ценности рассматривает организованный и взаимосвязанный набор бизнес-процессов, создающий ценность для конечных клиентов – объектов интеграции.

Обосновывает повышение конкурентоспособности предприятия концепция кооперации (форма взаимного оказания услуг предприятиями при решении проблем, возникающих в процессе коммерческой деятельности; это универсальная форма организации совместного производства (создание форм интеграции), основанная на сотрудничестве двух или нескольких самостоятельных с правовой и хозяйственной точек зрения предприятий на основе добровольных соглашений в целях повышения общей конкурентоспособности).

Концепция корпоративного управления и корпоративной социальной ответственности предусматривает постоянную приверженность компаний вести дела на основе этики и вносить вклад в экономическое развитие, в то же время улучшая качество жизни своих работников и их семей, как и общества в целом, т.е. формирование и развитие внутренних интеграционных связей).

Многими специалистами (Х. Мефферт, А.К. Ляско, Т.П. Скрипкина и др.) отмечается, что проблема доверия между людьми и различными институциональными формами постепенно выходит на передний план исследований в сфере экономических, социальных и психологических наук. Другие исследователи (Р. Блом, Х. Мелин, А. Сарно, И. Сарно) обращают внимание на то, что доверие выступает существенным социальным капиталом. Фирмы, построившие отношения с субъектами окружающей социальной среды на доверии, получают реальное преимущество – более разнообразный и более современный менеджмент.

Поэтому значимой также является концепция маркетинга доверия между участниками межфирменных процессов. Известные ученые-маркетологи (П. Дойль, Ф.Котлер, Дж. Кревенс, Х. Мефферт, Дж. О`Шонесси и др.) указывают на важность парадигмы доверия в процессе взаимодействия участников маркетинговой системы.

Теория коммуникации - главный упор делается на контакты между социальными группами и индивидуумом в сетевом объединении.

Используя концепцию маркетинга партнерских отношений, предприятие сосредоточивает свое внимание на шести областях: технологии и индивидуальных покупателях, масштабах своей деятельности, отборе и ранжировании покупателей, цепочке взаимоотношений, переосмыслении “4P” маркетинга и использовании менеджеров по партнерским отношениям для того, чтобы вместе с другими способствовать созданию новых ценностей компании, повышать эффективность и конкурентоспособность.

Положительный зарубежный опыт применения маркетинга партнерских отношений, недостаточная его исследованность и распространение в Беларуси -

все это обусловило возможность использования этой концепции в повышении конкурентоспособности белорусских предприятий легкой промышленности с учетом особенностей институциональной среды. Основная идея маркетинга отношений состоит в том, что объектом управления маркетингом становится не решение проблем потребителя (удовлетворение его потребностей), а отношения (коммуникации) с покупателем и другими участниками процесса купли-продажи. Маркетинг отношений, как новая парадигма, становится все более и более актуальным. Его преимущества для субъектов хозяйствования состоят в следующем: снижение риска за счет объединения двух или более компаний, готовых содействовать друг другу в достижении общих целей; повышение ценности продукта для потребителя, а значит, повышение конкурентоспособности и прибыльности (по оценкам зарубежных экспертов 30% потребителей чувствительны к цене, а 70% - к ценности продукта) [1]; снижение затрат за счет упорядочения сбора и обработки информации, объединения ресурсов с партнерами, в результате чего появляется возможность снижения цены продукта, что является конкурентным преимуществом для организации; увеличения нематериальных активов организации за счет включения в их состав баз данных, методов формирования программ лояльности, ERP-технологий и др.

Итак, внедрение рассмотренных выше концепций формирования межфирменного взаимодействия предполагает развитие сотрудничества и партнерства между предприятиями в технологической цепи, в этапах инновационного цикла, способствует активизации инновационной деятельности, повышению производительности труда, качества и конкурентоспособности продукции, улучшению финансового состояния предприятий. Все это создает факторы повышения конкурентоспособности предприятий, отраслей и национальной экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / пер. с англ.; под ред. О.А.Третьяк. – СПб: Питер. 2001 – 384 с.
2. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Aproach. – Boston. – 1984. – 468 с.

СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

В.Л. Клюня

д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

М.В. Варакулина

Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина, г. Брест, Беларусь

Материальное стимулирование выступает одним из ключевых элементов системы мотивации труда на предприятии, призванной содействовать повышению эффективности ее деятельности. Одновременно именно с ростом производительности труда в организации создаются объективные предпосылки повышения заработной платы работников, как ключевого элемента системы материального стимулирования.

Заработная плата традиционно состоит из постоянной и переменной части, назначение которой состоит в том числе и в обеспечении дифференциации в оценке труда работников.

Система материального стимулирования призвана вызвать у работников прежде всего экономическую заинтересованность в высокопроизводительном и качественном труде. Наиболее значимым ее компонентом выступает система премирования. Премирование работников по итогам их работы должно увязываться как индивидуальное, так и коллективное стимулирование.

Система жилищно-коммунального хозяйства представляет определенный интерес именно в части формирования системы материального стимулирования работников, поскольку обладает определенными характеристиками. Во-первых, она выступает одной из наиболее социально-значимых отраслей экономики, обеспечивая нормальные условия жизнедеятельности населения, а также производственно-хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Во-вторых, выступая важнейшим элементом производственной инфраструктуры страны в целом и отдельных ее регионов, жилищно-коммунальное хозяйство относится к сфере услуг и обладает всеми присущими данной сфере особенностями. Это, прежде всего, высокая трудоемкость оказываемых услуг и выполняемых работ.

В-третьих, для предприятий ЖКХ при оказании определенных услуг на первый план выступает не объем выполненных работ, а бездефектная работа системы. Таким образом при оценке труда основным критерием должно выступать качество получаемых потребителями жилищно-коммунальных услуг.

Применяемая в организациях ЖКХ система стимулирования труда работников должна охватывать как индивидуальные, так и коллективные стимулы.

Индивидуальное стимулирование может быть представлено следующими видами премирования: за выполняемую работником работу, по итогам работы за определенный период (например, год), за инновационные предложения, за выполнение дополнительных заданий, за освоение новых форм и методов работы.

Коллективное стимулирование призвано формировать сплоченные команды и предполагает использование следующих видов премирования: по итогам выполнения коллективом (подразделением, отделом и т.д.) порученной работы, по итогам работы коллектива за определенный период.

Таким образом премирование работника будет состоять из следующих элементов:

- индивидуальная премия, получаемая работником при соблюдении им стандартов работы (15 % – для рабочих и специалистов и 20 % – для руководителей);
- индивидуальная премия за выполняемую работу (до 30 % – для рабочих и специалистов; до 40 % – для руководителей);
- индивидуальное премирование за выполнение дополнительных заданий: наставничество и т.д. (до 10 % в зависимости от объема выполняемых заданий);
- индивидуальное премирование за освоение новых форм и методов работы (до 20 % в зависимости от степени новизны и сложности);
- индивидуальное премирование за инновационные предложения (до 50 % в зависимости от значимости предложения);

- индивидуальное премирование по итогам года (до 20 % – для рабочих и специалистов; до 30 % – для руководителей)
- коллективное премирование за выполняемую подразделением работу (до 15 % от ФОТ подразделения на все подразделение);
- коллективное премирование по итогам работы за определенный период: год (до 15 % от ФОТ подразделения на все подразделение).

В соответствии с нормативно-правовой базой стимулирование работников должно относиться на управленческие расходы.

При разработке системы стимулирования в организациях ЖКХ требуется сформировать шкалу, в соответствии с которой будет осуществляться премирование. Ключевым моментом должен выступать не объем выполненных работ, а отсутствие аварий, срывов в оказании услуг, а также скорость и качество устранения возникающих проблем.

Для применения данного подхода требуется:

1. Описать все процессы, связанные с оказанием жилищно-коммунальных услуг предприятием;
2. Разработать и утвердить стандарты оказания услуг и устранения возникающих недостатков;
3. Сформировать шкалу премирования работников и ознакомить их с пакетом принятых документов.

В табл. 1 – 3 представлен возможный вариант шкалы премирования и депремирования отдельных категорий работников организаций ЖКХ. Следует отметить, что разработка шкал автором осуществлялась исходя из возможной ответственности сотрудников за результат их деятельности. Использование данной системы предполагает делегирование сотрудникам ответственности за выполняемые работы, возможность распределения ресурсов и самоконтроля. Таким образом предлагаемая система премирования выступает не только стимулирующим, но и мотивационным фактором.

Таблица 1

Шкала премирования рабочих

Критерии премирования	Процент премирования
Отсутствие срывов, аварий и претензий потребителей относительно качества оказываемых жилищно-коммунальных услуг	30
Наличие, аварий, поломок, но при условии их устранения в соответствии со стандартами, но в более короткие сроки	15
Наличие аварий, поломок, но при условии их устранения в соответствии со стандартами в установленные сроки	0
Наличие аварий, поломок, но при условии их устранения с нарушением стандартов или сроков	-15 (штрафные санкции)

Переход к рассматриваемой шкале предполагает на начальном этапе приведение в соответствие материально-технической базы организаций ЖКХ, внедрение технологий работы, при которых от самих рабочих будет зависеть

результативность их труда. Т.е. влияние внешних факторов должно быть сведено к минимуму.

Таблица 2

Шкала премирования руководителей

Критерии премирования	Процент премирования
Отсутствие срывов в работе подразделения, претензий внешних и внутренних потребителей относительно качества оказываемых услуг (выполняемых работ)	40
Наличие срывов в работе подразделения, претензий внешних и (или) внутренних потребителей относительно качества оказываемых услуг (выполняемых работ) при условии их устранения в соответствии со стандартами и в установленные сроки	0
Наличие срывов в работе подразделения, претензий внешних и (или) внутренних потребителей относительно качества оказываемых услуг (выполняемых работ), но при условии их устранения с нарушением стандартов или сроков	-20 (штрафные санкции)

Шкала премирования руководителей выстраивается в соответствии с принципом ответственности руководителя, как за свою работу, так и за деятельность его подчиненных. И чем выше уровень руководства, тем выше будет уровень ответственности. Таким образом, переменная составляющая в заработной плате руководителей должна быть выше, чем у других категорий занятых, равно как и процент депремирования.

Таблица 3

Шкала премирования специалистов

Критерии премирования	Процент премирования
Отсутствие срывов в работе специалиста, претензий внутренних и внешних потребителей относительно качества выполняемой работы, отсутствие нарушений в реализации бизнес-процессов	30
Наличие срывов в работе специалиста, претензий внутренних и (или) внешних потребителей относительно качества выполняемой работы, но при условии их устранения в соответствии со стандартами, но в более короткие сроки, отсутствие нарушений в реализации бизнес-процессов	15
Наличие срывов в работе специалиста, претензий внутренних и (или) внешних потребителей относительно качества выполняемой работы, но при условии их устранения в соответствии со стандартами, в установленные сроки, отсутствие нарушений в реализации бизнес-процессов	0
Наличие срывов в работе специалиста, претензий внутренних и (или) внешних потребителей относительно качества выполняемой работы, но при условии их устранения с нарушением стандартов или сроков, наличие нарушений в реализации бизнес-процессов	-15 (штрафные санкции)

Система депремирования по итогам индивидуальной работы предполагает маневрирование с индивидуальной премией за соблюдение стандартов работы работником.

Шкала коллективного премирования выстраивается аналогично шкале индивидуального премирования. Распределение коллективной премии должно осуществляться исходя из индивидуального вклада каждого работника.

Кроме премирования в системе материального стимулирования могут присутствовать и другие элементы. Например, надбавки, кредитные программы и т.д. Надбавки за расширение сферы обслуживания работникам предприятий ЖКХ могут устанавливаться при нормативном закреплении дополнительных объектов (участок, дом и т.д.). Надбавки за совмещение устанавливаются при условии принятия решения о выполнении работником работы по совместительству. В зависимости от учетной политики предприятия часть надбавок будет относиться на себестоимость, а часть – на управленческие расходы.

Кредитные программы предприятия ЖКХ призваны обеспечить долговременную занятость работников. Для реализации данного направления требуется разработать пакет документов, определяющих уровень участия организации в кредитовании (в % от требуемой суммы), условия предоставления кредита (на возмездной основе или без уплаты процентов) и требования к работникам, претендующим на участие в кредитных программах предприятия.

Таким образом, предлагаемая система стимулирования сотрудников организации ЖКХ позволит с одной стороны установить долгосрочные отношения и закрепить работника на рабочем месте, а с другой – обеспечит текущую мотивацию персонала.

ИЗМЕНЕНИЯ СУММ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ – ДОХОДЫ (РАСХОДЫ) СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А.В. Вериго

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

В условиях развития рыночных отношений проблема оптимизации процесса формирования прибыли страховых организаций, как и в других отраслях экономики, приобретает особую значимость.

Одной из особенностей организации финансовой деятельности страховщика является признание изменения сумм страховых резервов и доли перестраховщиков в них доходами (расходами) организации. В современной экономической литературе под страховыми резервами наиболее часто понимают: совокупность имеющих целевой характер фондов денежных средств, с помощью которых обеспечивается раскладка ущерба среди участников страхования [1, с. 229; 2]. Средства страховых резервов не принадлежат страховщику, они лишь временно, на период действия договоров страхования, находятся в распоряжении страховой компании и предназначены для осуществления страховых выплат. Такой подход к пониманию экономической сущности страховых резервов является об-

щепринятым. Однако на практике, с учетом особенностей, установленных Инструкцией об особенностях ведения бухгалтерского учета страховыми организациями, утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 11.01.2010 г. № 2 в редакции Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 10.02.2012 N 8 результат изменения страховых резервов (в сторону уменьшения), результат изменения доли перестраховщиков в страховых резервах (в сторону увеличения) признаются доходами страховой организации, а результат изменения страховых резервов (в сторону увеличения), результат изменения доли перестраховщиков в страховых резервах (в сторону уменьшения) – расходами.

Страховые резервы находятся в постоянной динамике. Для учета влияния страховых резервов и доли перестраховщиков в них на финансовый результат деятельности страховой компании составляется предварительный расчет, где определяется сумма отчислений в страховые резервы и доля перестраховщиков в них, а также сумма возврата (высвобождения) страховых резервов и доли перестраховщиков, начисленные в предыдущем отчетном периоде [3, с. 94].

Нами были исследованы результаты изменения сумм страховых резервов на примере шести страховых компаний разных по своим размерам, приоритетным видам страхования и организационно-правовым формам.

Как видно из таблицы изменение резерва незаработанной премии имело положительное значение только в 2011 г. у страховой компании ОАСО «Би энд би иншуренс ко», изменение резервов убытков имело положительное значение в 2012 г. в компаниях УСП «Белвнешстрах» и БРУП «Белэксимгарант». Положительное изменение страховых резервов означает, что эти суммы были отнесены на доходы страховых организаций. Соответственно отрицательные значения – расходы. Необходимость увеличения сумм страховых резервов определяется превышением фактической убыточности видов страхования над нормативной. Причинами таких отклонений могут быть: ошибочные расчеты при определении размера нетто-ставки по видам страхования; специальное занижение размера нетто-тарифа в целях расширения страхового поля. Ошибочные вычисления устраняются при помощи всестороннего исследования статистических данных используемых при определении размера страховых тарифов.

Особое внимание следует уделять определению доли перестраховщиков в страховых резервах. Необходимость выделения доли перестраховщиков в страховых резервах (кроме стабилизационного и дополнительных технических) предопределена следующим. Передавая риски в перестрахование, перестрахователь обязан передать перестраховщику часть премии по основному договору и, соответственно, часть ответственности по нему. Таким образом, в страховых резервах перестрахователя есть доля страховых резервов, формируемых перестраховщиком. Доля перестраховщика в страховых резервах – актив перестрахователя, расчетная величина, являющаяся регулирующей (контрпассивной) статьей страховых резервов [3, с. 60].

Динамика изменения сумм страховых резервов, тыс. руб.

Название компании	2011 год		2012 год	
	Изменение резерва незаработанной премии, брутто	Изменение резервов убытков, брутто	Изменение резерва незаработанной премии, брутто	Изменение резервов убытков, брутто
ЗАСО «Белнефтестрах»	- 22259956	- 34220098	- 15925056	- 18502692
УСП «Белвнешстрах»	-8024524	- 8221053	- 4942212	88 924
ЗАОСК «Белросстрах»	- 18548916	-1000987	- 11574910	- 6153674
БРУП «Белэксимгарант»	- 54447202	-20178974	- 38283096	5163400
ОАСО «Би энд би иншуренс ко»	2567710	- 181424	- 63447	- 1822740
ОАСО «Богач»	-828804	-31874	-1099776	-378358

Размеры собственного удержания цедента и доли перестраховщиков в страховых резервах определяются перестрахователем самостоятельно на основе соглашения с перестраховщиком. В зависимости от порядка определения доли перестраховщиков в страховых резервах, методов оценки активов и обязательств, а также целей финансового менеджмента данные суммы могут значительно варьироваться. Грамотная финансовая политика страховщика в части определения доли перестраховщиков в страховых резервах способствует реализации двух взаимосвязанных задач: повышению финансовой устойчивости компании; оптимизации источников получения прибыли. Все исследуемые выше страховые компании осуществляли частичную передачу рисков в перестрахование обеспечив положительное изменение доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии и резервах убытков, но эти суммы были незначительны и соответственно не оказали существенного влияния на формирование финансового результата от операций по видам страхования иным, чем страхование жизни.

Итак, в зависимости от финансовой политики страховщика современные страховые компании либо не получают прибыли от страховых операций, либо эта прибыль незначительна. Высокая убыточность видов страхования определяется низкими тарифами, а именно низким уровнем убыточности закладываемым в нетто-тариф по видам страхования. Основным источником формирования прибыли страховщика являются доходы от инвестиционной деятельности по размещению сумм страховых резервов, которая покрывает убытки по страховым операциям и формирует общую прибыль страховой организации. Соответственно наиболее сложным моментом в управлении финансами страховой организации является определение оптимального соотношения объема страховых операций с учетом сложившегося уровня убыточности видов страхования в заранее обусловленных временных интервалах и уровня доходов от размещения средств страховых резервов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грищенко, Н.Г. Основы страховой деятельности: учеб. пособие / Н.Г. Грищенко. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 352 с.
2. Словарь-справочник по страховому бизнесу / Р.Т. Юлдашев, М. : «Анкил», 2005. – 803 с.
3. Плахова, Т.А. Учет страховых операций: учебное пособие / Т.А. Плахова. – М.: Финансовый университет, 2010. – 136 с.

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ. СВЯЗЬ С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

Е.А. Виноградова

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Венчурный капитал, как альтернативный источник финансирования частного бизнеса, зародился в США в середине 50-х годов. В Европе он появился только в конце 70-х годов. Родоначальником венчурной индустрии в Европе была и остается Великобритания - старейший и наиболее мощный мировой финансовый центр. Проанализируем существующие подходы к определению понятия «венчурный капитал» (таблица).

Таблица

Основные подходы к определению понятия "венчурный капитал"

Автор, организация	Содержание трактовки «венчурный капитал»
М. Вильямс, Р. Шмидт, Х. Альбах	Венчурный капитал - это особая форма финансового капитала, связанная с созданием и стимуляцией роста малых и средних предприятий, имеющих высокую деловую активность и потенциал получения прибыли выше среднего.
М. Бунчук	Венчурный капитал - это долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовом рынке [1].
Р. Лирмян	Венчурный капитал - это долевой или акционерный капитал, вложенный в компанию малого или среднего бизнеса, осуществляющую реализацию инновационного проекта, связанного с освоением новых технологий и/или выпуском принципиально нового вида продукции.
Л. Ивина, В. Воронцов	Венчурный капитал - это долгосрочные (5-7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных, перспективных компаний (или уже хорошо зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств [2].

Национальная Ассоциация венчурного капитала США	Венчурный капитал - это капитал, обеспеченный профессионалами в данной области, которые оказывают поддержку по линии менеджмента молодым, быстро развивающимся компаниям, имеющим значительный потенциал конкурентоспособного развития [3].
Российская ассоциация венчурного финансирования	Венчурный капитал - это источник капитала для прямого инвестирования и форма вложения средств в частные компании [4].

Источник: собственная разработка на основе специальной экономической литературы, а также на основе [1] [2] [3] [4]

Исходя из изложенного следует, что приведенные в систематизированном виде определения отчетливо демонстрируют разницу подходов к толкованию одного и того же понятия. В европейской трактовке ощущается стремление как можно более категорично размежевать компании, венчурного капитала, от тех, для которых предназначены прямые частные инвестиции. Американская трактовка фиксирует внимание на предпринимательской составляющей деятельности венчурного капиталиста, а европейская и британская представляют собой более формальную семантическую дефиницию.

Таким образом, обобщая терминологию и мнения большинства специалистов, следует сделать вывод, что **венчурный капитал** (англ. Venture Capital) - это особая форма ресурса, сочетающая в себе финансовый и интеллектуальный капитал, инвестируемый в инновационный проект.

Финансовый капитал – это финансовые ресурсы, задействованные в производственном обороте и приносящие доход от этого оборота [5].

Интеллектуальный капитал – знания, навыки и производственный опыт конкретных людей, и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые производителем используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов.

Сущность венчурного капитала, проявляется через функции венчурного капитала:

1) *Аккумулялирующая.* Аккумуляция и мобилизация денежных сбережений (накоплений) государства, населения, предприятий, фондов, а также иностранных лиц. Функцию аккумуляции капитала и дальнейшего направления его в развитие перспективных инноваций осуществляют специализированные посредники – венчурные капиталисты.

2) *Преобразовательская.* Предоставление управленческих навыков и опыта ведения бизнеса инновационным предприятиям. Суть данной функции заключается в предоставлении инвестором инновационной фирме не только финансовых средств, но и финансового консультирования, помощи в разработке корпоративной стратегии, связей и информации о рынке и т.д.

3) *Посредническая.* Перераспределение капитала путем предоставления инвестиций инновационным предприятиям. В роли посредников могут выступать

венчурные капиталисты, объединенные в управляющую компанию для фонда венчурного капитала. Необходимость существования посредников обуславливается как со стороны предпринимательских фирм, так и со стороны инвесторов.

4) *Стимулирующая.* Стимулирование инновационной деятельности. Венчурный капитал выступает в роли капитала, способного обеспечить эффективное использование инноваций с учетом характерных потребности процесса эволюции, среди которых повышенные риски, продолжительность цикла идея-продукт-товар, поэтапность спроса на инвестиции, трудности с предоставлением обеспечения вложений.

5) *Интеграционная.* Интеграция науки, образования, производства. Венчурный капитал организует взаимодействие науки и инновационного бизнеса, что позволяет повысить эффективность исследований, ускорить внедрение их результатов в производство.

6) *Преобразовательская.* Стремясь к изменению рыночной ситуации в выгодном для себя направлении посредством инновационной деятельности, предприниматель не только создает новые блага и технологии, он разрушает сложившуюся рыночную среду, модифицируя существующие и создавая новые рынки, формы конкуренции и организации производства;

7) *Социальная.* В результате инновационной деятельности создаются возможности для оптимизации потребительского выбора и роста благосостояния, решения экологических проблем. В последние годы наметилась тенденция увеличения объемов финансирования экологически-ориентированных предприятий. Причем венчурные инвесторы начинают расценивать экологичность инновации как фактор создания дополнительной стоимости.

Если раньше в обществе считалось, что материальные факторы доминируют над нематериальными, то уже в конце XX века стало очевидно, что именно люди, а не деньги и машины являются решающим фактором и условием увеличения конкурентоспособности экономики. Однако на современном этапе большинство экономистов сходятся во мнении, что сфера *human resources*, то есть «человеческих ресурсов», нуждается в реформировании. Большие возможности в этом плане дает разработка и изучение такой экономической категории как человеческий капитал, ведь не случайно экономическая наука рассматривает человеческий капитал как один из ключевых элементов, обеспечивающих долгосрочный экономический рост и инновационное развитие экономики. Впервые понятие «человеческий капитал» было использовано нобелевским лауреатом Т. Шульцом, который понимал под ним экономическую оценку способностей человека, состоящих из его таланта, образования, квалификации, врожденных способностей, приносящих ему доход. Его последователь, нобелевский лауреат Г. Беккер заметил, что формирование человеческого капитала происходит за счет инвестиций в человека, включающих обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиск информации о ценах и доходах [6].

Человеческий капитал – совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом.

Основным компонентом инноваций являются новые знания, которые воплощаются в человеческом капитале, поэтому именно человек является источником инноваций. Исходя из сказанного, можно дать определение инновационного развития, подчеркивающее роль человека в процессе внедрения инноваций. Показателем, определяющим уровень новаций в стране, является глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index). Исследование проводится с 2007 года и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей инновационного развития по различным странам мира. В 2014 году исследование охватывает 143 страны, которые в совокупности производят 99,5% мирового ВВП и в которых проживает 95% населения планеты. Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1. Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input).
2. Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output).

Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране [6].

В рейтинге стран мира по уровню инновационных возможностей и результатов по-прежнему лидирует Швейцария, Великобритания, Швеция, Финляндия, Нидерланды, Соединенные Штаты, Сингапур, Дания, Люксембург и Гонконг. Республика Беларусь заняла 58 место в общем рейтинге, между Коста Рикой (57) и Черногорией (59). Россия находится на 49 месте в рейтинге. Беларусь обгоняет по показателям такие страны как Украина (63), Казахстан (79), Азербайджан (101), Узбекистан (128) .

Таким образом, изначальный смысл понятия «венчурный капитал» был тесно связан с этимологическим значением слова «венчур» (англ. «venture»), которое, с одной стороны, означает предприятие, а с другой, - риск. Венчурный капитал образуется в результате специфического симбиоза финансового и человеческого капитала. Это является важнейшей характеристикой, предопределившей его сущность. Человеческий капитал в современной экономике является главным фактором инновационного развития, превосходящим по степени значимости материальные факторы производства. Роль человеческого капитала важна на всех стадиях жизненного цикла инноваций от появления идей до внедрения инноваций и контроля эффективности их реализации. Человек является источником инновационных идей, носителем знаний, позволяющих обеспечить фирме и государству такие конкурентные преимущества, которые способны по степени эффективности превзойти материальные факторы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бунчук, М. Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса [Электронный ресурс] // Технологический бизнес : электрон. бюл. 1999. № 6. - Режим доступа: www.techbusiness.ru/tb/archiv/number1/page02.htm . - Дата доступа: 03.09.2014.
2. Воронцов, В. А. Основные понятия и термины венчурного финансирования / В. А. Воронцов, Л. В. Ивина. М., 2002. 336 с.
3. Национальная ассоциация венчурного капитала США. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.nvca.com. - Дата доступа: 02.09.2014.

4. Российская ассоциация венчурного инвестирования. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.rvsa.ru. - Дата доступа: 03.09.2014.

5. Дараева, Ю.А. Управление финансами / Ю.А. Дараева. - Москва: ЭКСМО, 2008. - 22 с.

ИННОВАЦИИ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ БИЗНЕСА

О.В. Гашева

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

В современных реалиях инновации играют определяющую роль в развитии бизнеса страны с рыночными условиями хозяйствования. Сущность инноваций и их роль в экономике стран раскрывается в трудах как отечественных, так и зарубежных ученых. Одним из фундаментальных исследований инноваций и сегодня являются труды Й. Шумпетера. Согласно научным разработкам Й. Шумпетера экономическая динамика страны основана на распространении нововведений в различных сферах хозяйственной жизни. Результатом инноваций является влияние на экономические процессы или непосредственно на продукцию [2]. В соответствии с международными стандартами, принятыми в Осло в 1992 г., инновация - это конечный результат деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Инновацию сегодня необходимо рассматривать как фактор успеха фирмы на рынке, то есть как одно из важнейших конкурентных преимуществ современного бизнеса. Инновации имеют широкую классификацию в зависимости от выделенных критериев. Природа инновационной концепции позволяет классифицировать инновации на технологические и организационные. В зависимости от происхождения различают инновации, вызванные спросом и инновации, вызванные НТП. Российскими учеными из научно-исследовательского института системных исследований предложена расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятий, в которой выделены инновации: технологические, производственные, экономические, торговые, социальные, управленческие. А. Пригожин классифицировал инновации по распространенности, месту в производственном цикле, преемственности, охвату, инновационному потенциалу и степени новизны. Интересное инновационное наблюдение было сделано Н.Кондратьевым. Он указал на наличие взаимосвязи «длинных волн» с техническим развитием производства, привлекая к анализу данные о научно-технических открытиях, показывая волнообразный характер их динамики. Н. Кондратьев показал, что нововведения распределяются по времени неравномерно, появляясь группами. Согласно работам М. Портера фирмы добиваются конкурентного преимущества посредством новаторства [1]. Некоторые новшества создают конкурентные преимущества благодаря осознанию совершенно новых возможностей, открывающихся на рынке, или благодаря обслуживанию какого-либо сегмента рынка, который иг-

норируется другими фирмами. В тех случаях, когда конкуренты не спешат отреагировать на это, такое новшество приносит фирме конкурентное преимущество. К примеру, в таких отраслях, как автомобильная промышленность и производство домашней электроники, японские компании первоначально добивались преимущества, делая ставку на производство меньших по размерам, более компактных и менее мощных моделей. Таким образом, эффективный бизнес формирует свое конкурентное преимущество на основе новаторства, которое является определяющим фактором лидерства в конкурентной среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер, М. Е. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М.Е. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ.– М.: Прогресс, 1982.– 455 с.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К АКТИВИЗАЦИИ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В XXI В.

О.Н. Гапоненко

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

«Ловите перемены за руку, или они схватят вас за горло». Это краткое утверждение Уинстона Черчилля подчеркивает необходимость понимания и принятия перемен даже сегодня. Что могут предпринять сегодня или в будущем производители мебели и маркетологи, чтобы «словить перемены за руку»?

Можно с уверенностью утверждать, что самый важный источник перемен в мебельном производстве, как и во многих других областях на сегодняшний день - это возможность для поставщиков, производителей, дистрибьюторов и покупателей отправлять и получать информацию мгновенно, повсеместно и по очень низкой стоимости. Так, информация сейчас широко доступна в реальном времени и по низкой стоимости, поэтому производители, продавцы и покупатели мебели могут ее хранить, иметь доступ и использовать в стратегических целях на постоянной основе.

У новых информационных технологий есть потенциал значительно изменить мебельное производство и маркетинг. Эти технологии, например, способствуют глобализации рынков, и во многих частях мира они могут привести к важному сдвигу рыночной власти к потребителям. Можно проанализировать, какие тренды будут влиять на успех компаний, занимающихся мебельным производством и маркетингом, так как они буквально «ловят перемены за руку» в XXI веке.

1. На глобально конкурентных рынках мебели смогут выжить компании-инноваторы.

Глобализация - это процесс снижения барьеров между странами и содействия более тесным экономическим, политическим и социальным взаимодействиям. В долгосрочной перспективе глобализация предполагает уменьшение важно-

сти национальных границ и усиление идентичности, которая простирается за пределы отдельных регионов, государств и стран.

Новые информационные и коммуникационные технологии сыграли особую важность в увеличении поиска источников мебельных комплектующих и сырья на международных рынках. В целом, эти технологии создали возможности для эффективного привлечения внешних ресурсов. «Давление» глобализации означает, что производителям мебели необходимо будет постоянно использовать новые методы в производстве и маркетинге - утверждение, имеющее равное отношение к поставщикам сырья, производителям готового продукта, мебельным дистрибьюторам и специалистам по маркетингу.

В последние годы, такие фразы, как «меняйся или умирай» или «развивайся или исчезни» использовались, чтобы показать, что компании должны использовать новые методы и быть гибкими, сталкиваясь с изменениями в бизнес-среде. Уже давно признано, что в изменяющихся высококонкурентных рынках, инновации необходимы для выживания.

2. Местоположение - важный фактор в мебельном производстве.

В прошлом на расположение мебельного производства сильно влияли такие конкурентные преимущества, как доступность достаточно дешевого сырья, рабочей силы и низкая стоимость перевозки на основные рынки сбыта. В XXI веке с появлением у компаний возможности использовать внешние источники сырья, рабочей силы и других затрат, некоторые из факторов местоположения, связанных с мебельным производством, стали менее важными. Сегодня информационные технологии позволяют производителям получать все большее число и долю сырья, комплектующих на внешних рынках. Однако есть несколько важных причин полагать, что «местоположенческие» преимущества в мебельном производстве будут сохраняться.

В связи с этим можно вспомнить 4 важных аспекта местоположения, упоминаемых еще в работах Портера: а) факторы производства; б) условия для стратегии компании и конкуренции; в) условия спроса; г) связанные и вспомогательные отрасли.

3. Рост крупных мебельных компаний может быть обеспечен посредством расширения и объединения, в то время, как маленькие фирмы могут увеличиваться численно.

Крупный размер компании был преимуществом в мебельном производстве в прошлом, и расширение и объединение компаний может продолжиться в будущем. Однако сегодня есть причины также ожидать, что довольно небольшие компании вырастут численно. Несколько факторов указывают на рост возможностей для достижения успеха для относительно небольших компаний:

- Технологическая экономия от масштаба важна в некоторых видах мебельного производства, но в целом они более ограничены по сравнению с капиталоемкими отраслями.

- Некоторые из преимуществ вертикальной и горизонтальной интеграции продолжат ослабляться или исчезать с приходом новых информационных технологий

- Факторы производства стало проще получить из внешних источников

- Капитал становится более доступным для относительно небольших компаний

- Количество рыночных ниш продолжит расти, создавая преимущества для местных компаний и товарной специализации

Достаточно крупные известные мебельные производственные компании, которые хотят получить преимущество от растущих возможностей на нишевых рынках, могут быть более успешны в создании новых отдельных бизнес-единиц, целью которых будет соответствие появляющимся рынкам. Отдельные организации, чьи размеры соответствуют размеру новых целевых рынков, с большей вероятностью будут прибыльными.

4. Производителям-инноваторам необходимо заменить материально-производственные запасы информацией.

1) Продавать сделанные на заказ товары онлайн или по телефону.

Заказы покупателей поступают через интернет или по телефону, и каждый заказ отправляется на производственный/сборочный участок в течение 24 часов. Каждой заказанной мебельной единице присваивается свой код и субдиректория на одном из компьютеров компании. Покупатели могут отслеживать сборку своего заказа через Интернет.

2) Сборка продукта.

Поставщики получают онлайн-заказ на конкретные комплектующие и компоненты. Комплектующие находятся в машинах поставщиков, где они остаются собственностью поставщика, пока не начнут использоваться мебельной компанией. Во время сборки по мере того, как рабочие завершают задание по сборке, они сканируют код на мебельном корпусе, где информация передается и становится доступной в Интернет.

3) Доставлять товары напрямую покупателю.

Прямые взаимоотношения с покупателями позволят мебельной компании продавать со временем новые и усовершенствованные товары и услуги

5. Необходимость стратегических альянсов для долгосрочного успеха в мебельном производстве и маркетинге.

Стратегические слияния, партнерства и коалиции - это очень важный источник конкурентных преимуществ. В общем, в них нет необходимости для того, чтобы создавать экономию от масштаба, но они могут быть использованы для уменьшения некоторых неопределенностей производства и маркетинга, и они могут обеспечить доступ к знаниям, материалам и рынкам, которые иначе были бы недоступны для отдельных компаний.

6. Длительный спрос на мебель будет расти и становиться более разнообразным.

- *Мебель для домашних офисов.* Информационные технологии способствуют тому, что все больше работы можно выполнять, не выходя из дома.

- *Мебель, выполненная на заказ.* Покупатели все больше и больше хотят покупать мебель, которая сделана под заказ и четко подходит им по размеру и дизайну. Многие производители удовлетворяют эти потребности, производя мебель под заказ. Так, покупатели могут выбрать размер, тип, цвет и текстуру отделки по своему вкусу.

- *Специализированная мебель.* Используемая по двойному назначению мебель для сна, кресла с подъемным механизмом, стулья для видеоигр, и многие другие предметы мебели, которые имеют специфические функции. В будущем количество

специализированных мебельных товаров будет расти; многие будут обладать функциональностью, связанной со здоровьем и другими заботами о старшем поколении. Также с увеличением количества квартир и домов больших размеров растет спрос на специализированные шкафы и другую мебель для больших ванных комнат, большие стенные шкафы, комнаты развлечений и кухни.

- «Зеленая» мебель.

7. *Информационные технологии обладают потенциалом серьезно изменить маркетинг мебели.*

Основной рост в мебельной отрасли ожидается в сфере онлайн-продаж мебели и предметов обстановки. Потенциальный рост онлайн-продаж, однако, не является единственным аспектом важности информационных технологий в маркетинге мебели. Интернет и другие технологии, связанные с информацией, могут иметь значительно большее влияние на мебельный маркетинг посредством: а) предоставления средств для прямых продаж; б) предоставления новых возможностей для производителей и маркетологов для развития отношений с покупателями и в) сдвига рыночной власти к покупателю.

8. *Для развития стратегий на уровне фабрики, предприятия и политическом уровне для долгосрочного выживания и роста белорусских мебельных компаний необходима новая оценка конкуренции.*

Необходима новая всесторонняя оценка, которая охватывала бы одновременно и производственные и маркетинговые аспекты мебельной индустрии и принимала во внимание изменения, которые произошли в технологиях, способствующих глобализации производства и потребления. В том, что касается производства, например, оценка должна включать изменения в потребностях покупателей, и способа, которым эти потребности определяются, а также дизайн товаров, управление цепочкой поставок, функционирование отдельных фабрик, упаковку и транспортировку. В маркетинге должны быть оценены все факторы, связанные с удовлетворением покупательского спроса, включая отдельные каналы дистрибуции, для того, чтобы компании могли выгодно позиционироваться и превосходить текущие и будущие изменения.

Для выживания и роста в долгосрочном периоде мебельным производителям необходимы стратегии для упрочения конкурентной позиции на уровне фабрики, предприятия и политическом уровне. На уровне фабрики производители должны тщательно оценить пути замены товарно-материальных запасов на информационные, включая оценку и внедрение экономичных производственных технологий, где они наиболее применимы внутри продуктовых линеек. На уровне предприятия компании должны оценить потребность в стратегическом партнерстве с продавцами и поставщиками для усиления конкурентных позиций. На политическом уровне, тем временем, необходимы стратегии для экономического развития, для исследовательских, образовательных и технологических изменений, которые обеспечивали бы долгосрочную конкурентоспособность.

Мы смогли осветить несколько важных вопросов в мебельном производстве и маркетинге на каждом из уровней. Однако только посредством всесторонней оценки могут быть разработаны стратегии, которые обеспечат долгосрочное выживание и рост в этой важной отрасли.

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ
ОСНОВНЫМИ МЕТОДАМИ (НА ПРИМЕРЕ ЛИНИИ
ПОЛУАВТОМАТИЧЕСКОЙ ДЛЯ НАРЕЗКИ И УПАКОВКИ ХЛЕБА
В ОАО «ГРОДНОХЛЕБПРОМ»)**

С.И. Горанец

*Гродненский государственный университет имени Янки Купалы,
г. Гродно, Беларусь*

В практике предприятия «Гроднохлебпром» используется только линейный метод для начисления сумм амортизации основных средств. Для оценки эффективности амортизационной политики, проведены расчеты амортизационных сумм по выбранному объекту основных средств всеми допустимыми методами.

Объект амортизации: линия полуавтоматическая для нарезки и упаковки хлебобулочных изделий DPP-40 инв. № 4738, дата принятия к бухгалтерскому учету 27.03.12, счет аналитического учета 25/000, первоначальная стоимость 1274200000.00, переоценка: на 1.01.13 – восстановительная стоимость – 1328226080.00, на 1.01.14 – восстановительная стоимость – 1590550731.00, срок службы – 7 лет, производительность максимальная – 40 шт./мин., при 3-х сменной работе.

Таблица 1

Расчет сумм амортизации по линии полуавтоматической для нарезки и упаковки хлебобулочных изделий DPP-40 линейным методом (руб.)

Год эксплуатации	Линейный метод			
	Амортизируемая стоимость	Сумма амортизации в год	Сумма амортизации в месяц	Сумма амортизации / на 1 ед. продукции
1	2	3	4	5
1	159055073	227221528	18935127	10,95783
2	159055073	227221528	18935127	10,95783
3	159055073	227221528	18935127	10,95783
4	159055073	227221528	18935127	10,95783
5	159055073	227221528	18935127	10,95783
6	159055073	227221528	18935127	10,95783
7	159055073	227221528	18935127	10,95783

Из табл. 1 видно, что при начислении амортизации линейным методом амортизируемая стоимость и годовая сумма амортизации остается неизменной весь период эксплуатации объекта.

Таблица 2

Расчет сумм амортизации по линии полуавтоматической для нарезки и упаковки хлебобулочных изделий DPP-40 методом «суммы чисел лет» (руб.)

Год эксплуатации	Метод «суммы чисел лет»			
	Амортизируемая стоимость	Сумма амортизации в год	Сумма амортизации в месяц	Сумма амортизации/на 1 ед. продукции
1	2	3	4	5
1	159055073	397637683	3313647	19,17620
2	159055073	340832293	2840269	16,43674
3	159055073	284026903	2366890	13,69729
4	159055073	227221528	1893512	10,95783
5	159055073	170416154	1420134	8,21837
6	159055073	113610764	9467563	5,47891
7	159055073	56805390	4733782	2,73946

Из табл. 2 видно, что при начислении амортизации методом СЧЛ амортизируемая стоимость остается неизменной весь период эксплуатации объекта, тогда как годовая сумма амортизации из года в год линейно уменьшается.

Таблица 3

Расчет сумм амортизации по линии полуавтоматической для нарезки и упаковки хлебобулочных изделий DPP-40 методом уменьшаемого остатка

Год эксплуатации	Метод уменьшаемого остатка			
	Амортизируемая стоимость (руб.)	Сумма амортизации в год (руб.)	Сумма амортизации в месяц (руб.)	Сумма амортизации / на 1 ед. продукции (руб.)
1	2	3	4	5
1	15905507	454443057	37870255	21,91566
2	11361076	324602186	27050182	15,65404
3	81150548	231858706	19321559	11,18146
4	57964678	165613363	13801114	7,98676
5	41403341	118295260	9857938	5,70483
6	29573815	84496615	7041385	4,07488
7	21124154	211241544	17603462	10,18719

Из табл. 3 видно, что при начислении амортизации методом уменьшаемого остатка амортизируемая стоимость из года в год уменьшается. Тогда как годовая сумма амортизации сначала падает, а в последний год – резко возрастает.

Таблица 4

Расчет сумм амортизации по линии полуавтоматической для нарезки и упаковки хлебобулочных изделий DPP-40 производительным методом (руб.)

Год эксплуатации	Производительный метод			
	Амортизируемая стоимость	Сумма амортизации в год	Сумма амортизации в месяц	Сумма амортизации/ на 1 ед. продукции
1	2	3	4	5
2	1590550731	227221563	18935130	10,95783
3	1590550731	227221563	18935130	10,95783
4	1590550731	227221563	18935130	10,95783
5	1590550731	227221563	18935130	10,95783
6	1590550731	227221563	18935130	10,95783
7	1590550731	227221563	18935130	10,95783

Если максимальный объем продукции не будет выполняться, то рассчитанные на ритмичную работу объекта, суммы амортизации за месяц и за год будут увеличиваться.

Таблица 5

Сумма амортизации, приходящаяся на единицу продукции (руб.)

Год эксплуатации	Линейный метод	Метод суммы чисел лет	Метод уменьшаемого остатка	Производительный метод
1	10,95783	19,17620	21,91566	10,95783
2	10,95783	16,43674	15,65404	10,95783
3	10,95783	13,69729	11,18146	10,95783
4	10,95783	10,95783	7,98676	10,95783
5	10,95783	8,21837	5,70483	10,95783
6	10,95783	5,47891	4,07488	10,95783
7	10,95783	2,73946	10,18719	10,95783

Из таблиц и диаграммы видно, что суммы амортизации при максимальной загрузке оборудования, рассчитанные линейным и производительным методами, практически одинаковы, однако, при уменьшении объема выпускаемой продукции суммы амортизации, рассчитанные производительным методом, могут значительно увеличиваться. Так, например, при работе оборудования 15 дней в месяц, сумма амортизации, относимой на себестоимость единицы продукции, увеличится в 2 раза, что при фиксированных ценах на хлебобулочные изделия существенно уменьшит прибыль предприятия от выпускаемой на данном оборудовании продукции, т.е. в рассматриваемом случае линейный способ расчета амортизации для предприятия более выгоден.

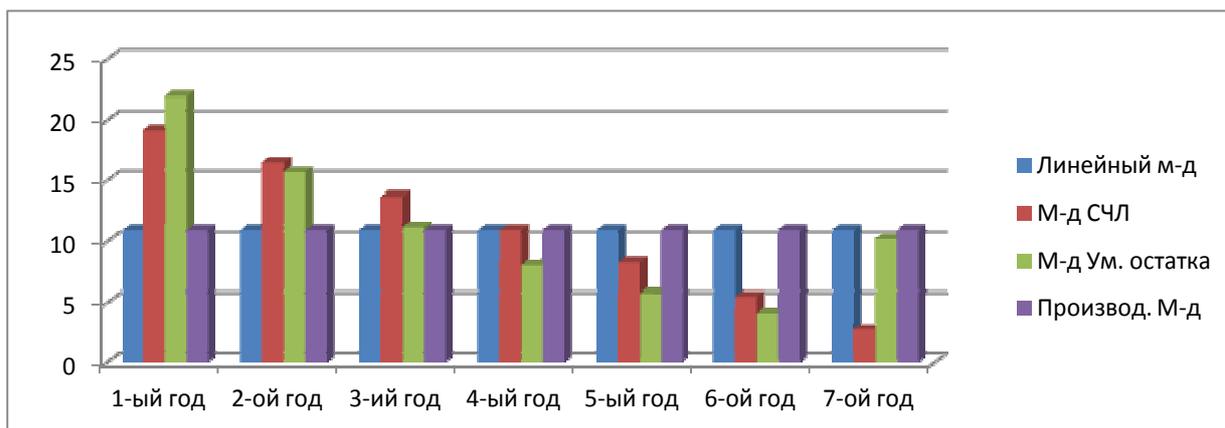


Рис. 1. Динамика начисления годовых сумм амортизации, приходящейся на 1 единицу выпускаемой продукции на протяжении всего срока службы объекта

При сравнении метода «суммы чисел лет» (СЧЛ) с линейным, применяемым на предприятии, видно, что при применении СЧЛ погашение амортизируемой стоимости идет гораздо быстрее. С одной стороны – это выгодно предприятию, т.к. накопленные суммы амортизации можно раньше направить на воспроизводство ОС. Казалось бы, что такой способ расчета ведет к повышению себестоимости единицы продукции по сравнению с линейным, однако это происходит лишь в первые годы эксплуатации линии, начиная с 4-го года эксплуатации эти суммы выравниваются, а в последующие годы становятся даже ниже, чем при расчете линейным методом. К 7-му году эксплуатации суммы амортизации, относимой на 1 единицу продукции, рассчитанные методом СЧЛ, практически в 4 раза меньше, чем при линейном способе расчета.

При применении для расчета сумм амортизации метода уменьшаемого остатка, амортизируемая стоимость гасится еще быстрее, чем при методе СЧЛ, однако при этом способе расчета сумма амортизации, приходящаяся на 1 единицу продукции вначале эксплуатации объекта выше, чем при методе СЧЛ, и на последнем году срока службы недоамортизированная стоимость объекта выше, чем при применении метода СЧЛ, несмотря на то, что при расчетах методом уменьшаемого остатка применили коэффициент ускорения 2.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что в данных условиях и для данного объекта основных средств наиболее выгодным будет расчет амортизации с использованием метода «суммы чисел лет», т.к.:

- 1) суммы амортизации при его применении не зависят от объема выпускаемой продукции;
- 2) наиболее быстро гасится амортизируемая стоимость объекта;
- 3) при его применении получается наиболее выгодная для предприятия дисперсия распределения суммы амортизации, приходящейся на 1 единицу продукции по годам эксплуатации объекта.

КАЧЕСТВО – ОДНО ИЗ СЛАГАЕМЫХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.А. Зенюк

Международный университет «МИТСО», г. Минск, Беларусь

Качество товаров и услуг определяют технический уровень и разнообразие при соблюдении стандартов и унификации товаров и услуг, уровень изготовления и уровень безопасности, экономический эффект от использования, включая экологию [1, с. 13]. Конечным результатом деятельности любого предприятия или организации является произведенная продукция.

Качество является одним из слагаемых конкурентоспособности продукции. Оно начинается с исследования потребностей. В управлении качеством существует «правило десятикратных затрат» - затраты на производство некачественной продукции, на обнаружение брака возрастают десятикратно при переходе со стадии маркетинга, проектирования на стадию производства, а также от стадии производства к стадии эксплуатации. Качество продукции должно гарантировать ее безопасность, надежность, экологичность и обеспечивать возможность ее обязательной сертификации.

В развитых странах мира проблема повышения качества занимает ведущее место в обеспечении конкурентоспособности продукции и услуг, построении новых отношений между потребителем и производителем, удовлетворении материальных потребностей, социальных интересов. Особую значимость эта проблема приобретает в условиях экономического кризиса, сопровождающегося распадом экономических связей, снижением производства.

Обеспечение качества – это процесс формирования и создания требуемых свойств и характеристик продукции по мере её производства, реализация процессного подхода. Предприятие не может быть конкурентоспособным, если его товар не имеет сбыта. Требования потребителей не всегда могут быть учтены, так как это может быть либо дорого, либо технически невыполнимо. В системе качества различают пять заинтересованных сторон:

- потребитель,
- акционеры, владельцы бизнеса,
- работники фирмы,
- поставщики,
- общество, государство.

Удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон является сложной задачей. Мероприятия по повышению качества продукции разрабатываются с учетом результатов анализа качества выпускаемой продукции. За рубежом величина среднего уровня брака не превышает 2 – 3% от объема продукции, выпускаемой предприятием. Для американских фирм нормальным считается допуск брака в размере 1%. Для японских фирм эта норма рассматривается как чрезмерная [2, с. 26].

При оценке уровня качества продукции используются как технические, так и экономические данные.



Рис. 1. Классификация показателей качества

Примечание. Источник [2, с. 27]

В обеспечении конкурентоспособности уже в 80-е годы XX в. требования к качеству стали определяющими. Более 80% покупателей приобретаая продукцию на мировом рынке, теперь предпочитают цене качество. Опыт показывает: объективно необходимо, чтобы расходы на качество составляли не менее 15–25% совокупных производственных затрат[3, с. 9]. Несмотря на широкое развитие различных методов управления качеством (экономических, социально-психологических и т.д.), контроль качества остается одним из основных составляющих элементов любого способа управления качеством как у нас, так и за ру-

бежом. Сертификация продукции выступает средством защиты прав и интересов потребителя, а также как фактор обеспечения доверия к поставщику и повышения конкурентоспособности продукции. Сертификация является признанным во всем мире способом независимого подтверждения (оценки) соответствия продукции установленным требованиям. Это один из наиболее эффективных инструментов, выработанных международной практикой, стимулирующий развитие рынка и контролирующий качество продукции.

Проблема конкурентоспособности товаров, услуг является актуальной для Беларуси. Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 - 2015 гг., утвержденной Указом Президента Республики Беларусь, определено, что главной идеей является повышение уровня конкурентоспособности на основе модернизации экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Квитко, А.В. Управление качеством: учеб. пособие / А.В. Квитко, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2004.
2. Мазур, И.И. Управление качеством: учеб. пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; под ред. И. И. Мазура. – М.: Высш. шк., 2003. – 334 с.
3. Басовский, Л.Е., Протасьев, В.Б. Управление качеством: учебник. – М.:ИНФРА – М, 2001. – 212 с.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ МАЛОЙ МЕХАНИЗАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОЙ ТРУДОЕМКОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ

Е.А. Каминская

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Беларусь

В Республике Беларусь достаточно большой потенциал для развития строительной отрасли, так как свой вклад вносят предприятия малого бизнеса. Данные предприятия оказывают специализированные услуги, тем самым повышая качество предлагаемых услуг и внедряя современные технологии. Поэтому перед предприятиями строительной отрасли наиболее остро стоит проблема применения современных технологий нового поколения, таких как канатная резка железобетона и бетонных конструкций современными системами, таких как электрическая канатная машина HILTI DS-WS 15 (рис. 1).

Выполнение работ необходимо проводить системой канатной резки представленной на рисунке 1 (в комплект входит: привод, блок управления, компрессор, роликовые стойки DS-WS JPP - 2 шт., набор инструментов, форсунки и шланги для подачи воды).

Применение данной технологии представляет собой полностью управляемый процесс при выполнении резки и не зависит от глубины и толщины резания, степени армирования и состояния поверхности строительной конструкции [3].

Эта технология является очень точной. Однако используемое оборудование является очень дорогостоящим и не каждая строительная компания может приобрести такое оборудование, поэтому необходимо оценить эффективность применения данного средства для строительных организаций.



Рис. 1. Комплект Электрическая канатная машина HILTI DS-WS 15

Так при применении системы существуют риски повышения трудоемкости выполняемых работ, при возникновении которых организация может понести значительные убытки, что в свою очередь не оправдывает применение данного средства механизации. Поэтому необходимо ответить вопрос какова фактическая трудоемкость выполнения работ данного оборудования.

Сегодняшние методы оценки не рассматривают возникновение пониженной трудоемкости при выполнении работ с применением канатной системы, а анализируется неравномерная трудоемкость при разных условиях работ. Следовательно, возникает вопрос о трудоемкости выполнении работ, при которой, использование данной технологии алмазной резки будет эффективным.

Производительность HILTI может варьироваться от 2 м² реза до 10 м² реза в час (при резании при пониженной скорости (частота оборотов диска) обычно рекомендуется в сложных условиях, напр., при повышенном содержании стали или при резании элементов с тяжелыми наполнителями и т.п.) в зависимости от возникновения дополнительных факторов, указанных в таблице 1 [1, 3, 6].

При работе с канатной системой на трудоемкость оказывают влияние следующие часто возникающие факторы риска повышения или понижения трудоемкости выполнения работ, которые представлены в табл. 1.

Используя положение о составе затрат [8], разработаем методику расчета фактической трудоемкости, эксплуатации канатной системы, которая будет проводиться в базисных ценах 2006 года, согласно методам РНТЦ [1], т.к. в строительной отрасли расчеты производятся в ценах 2006 года, а затем при помощи индексов изменения стоимости в строительстве осуществим перевод в текущие цены 2013 года [1].

Таблица 1

Факторы, оказывающие влияние на риск повышения трудоемкости выполнения работ

Факторы, влияющие на трудоемкость	Последствия возникновения факторов
Особенности железобетонной конструкции (тип бетона):	Снижение трудоемкости, рост производительности системы
Железобетон (стандартное армирование) $k=0,9-1$	Снижение производительности системы, Рост трудоемкости выполнения работ
Железобетон (высокое армирование) $k=1,05$	Снижение производительности системы, Рост трудоемкости выполнения работ
Железобетон (стандартное армирование) спеченный $k=1,1$	Снижение производительности системы, Рост трудоемкости выполнения работ
Железобетон (высокое армирование) спеченный $k=1,15$	Снижение производительности системы, Рост трудоемкости выполнения работ
Железобетон (стандартное армирование) гальваника $k=1,20$	Снижение производительности системы, Рост трудоемкости выполнения работ
Железобетон (высокое армирование) гальваника $k=1,25$	

Источник: Составлено автором на основе видов железобетона [4, 6].

Проведем расчет стоимость одного маш.-ч. в базисных ценах 2006 года, а затем с применением индекса цен в строительстве приведем его к уровню цен текущего года

$$S_{\text{маш.-ч}}^{\bar{\sigma}} = (N_a^{\bar{\sigma}} + 3\Pi_{\text{раб}}^{\bar{\sigma}} + R_{\text{мбп}}^{\bar{\sigma}} + R_{\text{эл}}^{\bar{\sigma}}) \times K_{\text{исп}} \times K_{\text{слож}} \quad (1)$$

$$S_i^{\text{тек}}_{\text{маш.-ч}} = ((N_a^{\bar{\sigma}} + 3\Pi_{\text{раб}}^{\bar{\sigma}} + R_{\text{мбп}}^{\bar{\sigma}} + R_{\text{эл}}^{\bar{\sigma}}) \times K_{\text{исп}} \times K_{\text{слож}}) \times I_i^{\text{тек}} \quad (2)$$

Источник: Собственная разработка.

где N_a – норма амортизации на восстановление механизма, руб./маш.-ч;

$3\Pi_{\text{раб}}^{\bar{\sigma}}$ – зарплата рабочих, работающих с механизмом, руб./маш.-ч;

$R_{\text{мбп}}^{\bar{\sigma}}$ – расходы на замену МБП, руб./маш.-ч;

$R_{\text{эл}}^{\bar{\sigma}}$ – затраты на электроэнергию, руб./маш.-ч;

$K_{\text{исп}}$ – коэффициент использования машин, не более 1;

$K_{\text{слож}}$ – коэффициент сложности, зависимость от состава конструкции, принимается от 1 до 1,25.

$I_i^{\text{тек}}$ – текущий индекс изменения цены в i -м году, применяемый в строительстве, согласно данным РНТЦ [1].

Далее проведем расчет нормативного показателя амортизационных отчислений на восстановление машин, в базисных ценах 2006 года и в текущих ценах 2013 года.

$$N_{2006}^{\bar{\sigma}} = \frac{S_{\text{обор}}^{\bar{\sigma}} \times A_n}{t \times 100}, \quad (3)$$

$$N_i^{mek} = \frac{S_{обор}^{\delta} \times A_n}{t \times 100} \times I_i^{mek}, \quad (4)$$

где t – срок эксплуатации механизма, маш.-ч./год

A_n – годовая норма амортизации, %

$$t_{2006}^{\delta} = (365 - (52 \times 2 + PP_{\delta} + Перерывы)) \times K_{pc} \times K_{cm} \quad (5)$$

$$t_i^{mek} = ((365 - (52 \times 2 + PP_{\delta} + Перерывы)) \times K_{pc} \times K_{cm}) \times I_i^{mek} \quad (6)$$

где 365 – количество дней в году;

PP_{δ} – количество праздничных дней в году, 9 дней;

Перерывы – итоговое количество дней в году, в течение которых механизм не работает, из-за необходимости перерывов и перевозки механизма с одного места на другое, 92;

K_{pc} – продолжительность рабочей смены, маш.-ч/смена, 8;

K_{cm} – коэффициент сменности, смена/день, 2.

Расчет затрат рабочих будем проводить в базисных ценах 2006 года и в текущих ценах 2013 года по формуле

$$ЗП_{2006}^{раб} = \sum_{i=1}^n Ч_{тар_i} \quad (7)$$

$$ЗП_i^{mek} = \sum_{i=1}^n Ч_{тар_i} \times I_i^{mek} \quad (8)$$

где $Ч_{тар_i}$ – часовая тарифная ставка i -го разряда

n – количество работников задействованных при работе с механизмом, чел.

Для определения трудоемкость выполнения используем формулу

$$TP_i = H_{орма} \times K_{mp} \quad (9)$$

где $H_{орма}$ – нормативная трудоемкость выполнения работ, чел.-ч.

K_{mp} – коэффициент трудоемкости, принимается равным от 1 до 2 в зависимости от вида железобетона, соответственно.

Расход МБП определяем в текущих ценах 2013 года

$$R_{мбп} = \sum_i \frac{N \times S_i^{mek}}{t_{сл}} \quad (10)$$

где n – количество видов МБП, шт;

N – количество МБП, определенного вида, шт.;

S_i^{mek} – с/стоимость МБП данного вида в текущих ценах с использованием индекса цен производителей для приведения к базисным, руб.;

$t_{сл}$ – нормативный срок службы МБП, маш.-ч.

Перечень МБП прилагается к паспорту системы.

Затраты на МБП рассчитывается в базисных ценах 2006 года и в текущих ценах 2013 года по формуле

$$Z_{2006}^{\bar{o}}_{\text{МБП}i} = \frac{(r_i \times T^i_{\text{работы}})}{T^i_{\text{норматив}}} \times S_{\text{МБП}i} \times K_{\text{рем}} \quad (11)$$

$$Z_i^{\text{тек}}_{\text{МБП}i} = \frac{(r_i \times T^i_{\text{работы}})}{T^i_{\text{норматив}}} \times S_{\text{МБП}i} \times K_{\text{рем}} \times I_i^{\text{тек}} \quad (12)$$

где i – наименование МБП,

r_i – МБП -го вида,

$T^i_{\text{работы}}$ – фактическое время работы i -го вида МБП,

$T^i_{\text{норматив}}$ – нормативный срок службы i -го вида МБП.

$S_{\text{МБП}i}$ – стоимость i -го вида МБП

$K_{\text{рем}}$ – коэффициент затрат на замену МБП, принимаем равным 1,02

Определение расходов на электроносители определяются в базисных ценах 2006 года и в текущих ценах 2013 года по формуле

$$Z_{2006}^{\bar{o}}_{\text{эл}} = N_{\text{расх}} \times S_{\text{эк}} \times K_{\text{эл}} \quad (13)$$

$$Z_i^{\text{тек}}_{\text{эл}} = N_{\text{расх}} \times S_{\text{эк}} \times K_{\text{эл}} \times I_i^{\text{тек}}, \quad (14)$$

где $N_{\text{расх}}$ – норма расхода электроэнергии механизмом, 15 кВт-ч.;

$S_{\text{э}}$ – стоимость 1 кВт-ч. энергоносителя

$K_{\text{эл}}$ – коэффициент использования энергоносителя, 0,1.

К паспорту на HILTI DS-WS 15 прилагается ведомость необходимых оборотных средств на резку железобетонных конструкции на выполнение объема работ по резке железобетона 100 м² [2].

Определив стоимость маш.-ч, амортизационные отчисления, трудоемкость для определенного объема работ, проведем оценку срока окупаемости [9] данного механизма, по формуле

$$PP = N_{\text{год}} + \frac{I_o}{ДП_{\text{год}}}, \quad (15)$$

где I_o – первоначальные вложения,

$N_{\text{год}}$ – года, предшествующие году окупаемости,

$ДП_{\text{год}}$ – дисконтированный денежный поток [9]

Проведем анализ эффективности использования данного средства механизации для белорусских предприятий малого бизнеса, работающих в строительной отрасли.

По нормативной документации комплекс работ по выполнению резки железобетонных конструкций необходимо выполнять звеном в составе [2]:

- оператор канатной стенорезной системы 6-го разряда – 1 человек;
- слесарь строительный 4-го разряда – 1 человек;
- слесарь строительный 4-го разряда – 1 человек.

Нормативная трудоемкость составляет 47,93 чел.-ч.

Расчеты будем проводить в базисных ценах 2006 года, затем при помощи индексов изменения цен в строительстве можно привести к текущим ценам [1].

Стоимость данного механизма механизации составляет 183,619 млн. бел. руб. в ценах 2006 года, стоимость реза м² составляет от 738,170 тыс. бел. руб до 1,291 млн. бел. руб. (в ценах 2006 года) и оплата 1чел.-ч. 13,822 тыс. бел. руб., на 100 м² реза необходимо 105,26 м алмазного каната, стоимостью 324,979 тыс. бел. руб.

Затраты на МБП и механизмы на 100 м² реза представлены в табл. 3 и табл. 4 соответственно.

Таблица 3

Перечень МБП на HILTI DS-WS 15 на 100 м² реза

№ п/п	Наименование МБП	Кол-во, шт.	Цена в базисных ценах на 01.01.2006 г.
1	Вал пустотелый	1	8028,02
2	Вал пустотелый	1	19211,68
3	Кольцо запорное 70*2,5	4	202,74
4	Направляющие колесо DS WS 200	6	24277,12
5	Подшипник шариковый 25×47×12	18	243,49
6	Сальник вала AS35×47×7	14	30,66
7	Сальник вала AS25×47×7	8	30,66
8	Подшипник 55	14	2662,57
9	Ось 1	2	11642,57
10	Канатный блок DS WS S200	2	15409,09
11	Стопорные кольца	4	1883,43
12	Ось	1	12131,88
13	Канатный блок DS WS S280	6	37482,15
14	Подшипник шариковый 30×55×13	10	298,26
15	Стопорные кольца	6	2038,07
16	Сальник вала ASL40×55×7	10	34,40
17	Кольцо	6	986,64
18	Освобождающий ролик DS-WSRW	1	40845,53
19	Роликовая стойка DS-WS-PP	2	155887,82
20	Ведущие колесо DS WSWDS280	2	24338,59
21	Пневматический цилиндр	2	76452,59
22	Пневматический штуцер	2	27196,28
23	Кнопка управления	2	63473,39
Итого			524787,65

Источник: Составлено автором на основе паспорта приложения к HILTI и документов предприятия [2].

Таблица 4

Перечень механизмов на HILTI DS-WS 15 на 100 м² реза

№ п/п	Наименование	Кол-во	Цена в базисных ценах на 01.01.2006г., на ед. измерения	Стоимость в базисных ценах на 01.01.2006г.
1	Алмазный канат, м.	105,26	324,979	34207,2895
2	Соединитель, шт.	50	905,367	45268,35
4	Сменный штифт, DS-WS, шт.	50	665,495	33274,75
5	Анкер НКD-DM12, шт.	200	740,03	148006

Источник: Составлено автором на основе паспорта приложения к Hilti и документов предприятия.[2]

Амортизационные отчисления составляют 11 956,8172 бел. руб.

Затраты труда рабочего 6-го разряда составят 16728,408 бел. руб.

Затраты труда рабочего 4-го разряда составят 13822,846 бел. руб.

Затраты на энергоносители составят 334,668 бел. руб./час.

Затраты на эксплуатацию 1 маш.-ч канатной системы составят 7,069 тыс. бел. руб. (в ценах 2006 года), в таблице 5 представлена стоимость маш.-ч., в зависимости от вида каната.

Стоимость работы канатной системы и трудоемкость на 100 м² р в зависимости от вида железобетона в табл. 5.

Таблица 5

Расчет стоимости маш.-ч. на 100 м² реза

Показатель	Вид железобетона					
	Железобетон (стандартное армирование) $k=0,9$	Железобетон (высокое армирование) $k=1,05$	Железобетон (стандартное армирование) спеченный $k=1,1$	Железобетон (высокое армирование) спеченный $k=1,15$	Железобетон (стандартное армирование) гальваника $k=1,20$	Железобетон (высокое армирование) гальваника $k=1,25$
Стоимость эксплуатации механизма	706989,637	824821,244	864098,446	903375,648	942653	981930,052
трудоемкость	47,93	57,516	67,102	76,688	86,274	95,86

В течение года у организации было 90 заказов на резку железобетонных конструкций, при различных условиях реза. Данные по фактической трудоемкости представлены в табл. 6.

Таблица 6

Фактическая трудоемкость резки железобетонных конструкций

Трудоем- кость, чел.-ч	Объема реза, м													
	0,42	4,6	15	16,64	20	23,44	35,23	40	108	200	231	246	250	444
0,67	3													
4,2	2	3				2								
13,74				2		2			3					
18		2	5		2									
26					2									
45						4	1							
47							3							
65		4		3			2							
91								5						
103									2					
127						2		3			2			
188										4				
209												2		
210,44									4					
213										3				1
234														3
278,47									5	2				
300,2											2			
344													1	
356													1	
436														3

Источник: Составлено автором на основе деятельности организации.

Как видно из таблицы, 20,7 % работ составляют работы небольшого объема и пониженной трудоемкости; 32,4 % – это работы с повышенной трудоемкостью и объемом реза более 100 м²; 27,9% - это работы с высокой трудоемкостью и объемом реза более 200 м².

Таким образом при анализе деятельности организации в общем объеме заказов будут присутствовать работы с различной трудоемкостью, к которым применим понижающие и повышающие коэффициенты трудоемкости $K_{тр}$ равным 0,9; 1,1 и 1,3 соответственно.

Выручка от реализации произведенных работ данным механизмом составила 459,9 млн бел. руб., при затратах 661, млн бел. руб.

Проведем расчет срока окупаемости проекта в ценах 2006 года при ставке дисконтирования 11%

$$PP = 2,92 \text{ года.}$$

Таким образом применение данного средства механизации для белорусских предприятий малого бизнеса специализирующихся на работах связанных с демонтажем железобетонных конструкций экономически целесообразно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Республиканский научно-технический центр по ценообразованию в строительстве. Методические документы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.test.rstc.by/produktsiya-uslugi/metodicheskie-dokumenty-kompleksy>. свободный. Загл. С экрана. – Яз. рус.
2. Инструкция по эксплуатации HILTI DS-WS 15 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://hilti.ru/fstore/holru/ftechlib/fdocs/dsws_15.pdf. Свободный. Загл. с экрана. – Яз. Русский.
3. А.В. Косолапов Основы алмазной техники и технологии в строительстве. – Москва: АВС, 2005. – 176 с.
4. Железобетонные и каменные конструкции: учебник для вузов / Бондаренко В.М. [и др]; под ред. В.М. Бондаренко. - 3-е изд., испр. - М.:Высшая школа, 2004, - 876 с.: ил. - Библиогр.: с. 873.
5. Современные материалы и технологии :[учебное пособие по направлению 270800 «Строительство»], НГАСАУ, 2012.- 236с.
6. Бадьин Г.М. Справочник технолога-строителя. - 2-е изд. Перераб. и доп. – СПб.: БХВ-Петербург, 2010. – 528с.
7. Экономическая оценка инвестиций. Учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. / Под ред. М. Римера. - СПб.:Питер, 2011. – 432с. ил. (Серия «Учебник для вузов»)
8. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.allminsk.biz/content/view/45516/272> свободный. Загл. С экрана. – Яз. Рус.
9. Методические рекомендации по оценке экономической эффективности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bstu.unibel.by/norma/nir.doc> свободный. Загл. С экрана. – Яз. рус.
10. Маркетинг инноваций и оценка экономической эффективности. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.grsu.by/femconf/fforumdoc/doklad26grsu.doc> свободный. Загл. С экрана. – Яз. рус.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Т.С. Климова

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Характерной чертой развития мирового сообщества на современном этапе выступает формирование социально-экономической системы, в которой доминирующую роль играет инновационная деятельность как фактор, обеспечивающий конкурентные преимущества высшего порядка. В целом построение инновационной экономики и системы управления ею заключается в принципиальной реструктуризации направлений развития, новых подходах к обоснованию приоритетов, значительной модернизации методов и форм использования ресурсов на всех уровнях инновационной системы, коренной трансформации взаимодействия «науки – бизнеса – власти – общества».

Разные организации обладают различным инновационным потенциалом. Он может быть высоким или низким. Низкий инновационный потенциал характеризует консерватизм управления, боязнь изменений, реформ, модернизации. При высоком инновационном потенциале в процессах управления поощряется инициатива организационных преобразований, ведется регулярная оценка эффективности управления, или мониторинг качества управления, функции исследования отдаются явный приоритет, в коллективе царит атмосфера творчества, поиска, развития.

В выявлении сущности инновационного потенциала интересен подход С.И. Кравченко и И.С. Кладченко. По их мнению, углубленный анализ сущности и содержания категории «инновационный потенциал» целесообразно осуществлять, опираясь на составные категории – «потенциал» и «инновация» [1, с. 66].

В настоящее время существует множество интерпретаций понятия «потенциал». В большинстве работ отмечается важность исследования проблем оценки потенциала и указывается на значительные различия в определении его сущности, состава и соотношения с другими категориями.

Потенциал (лат. *potentia* – сила) в широком смысле – средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть использованными, приведенными в действие для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи, возможности какой-либо социальной системы в определенной области [1, с. 67].

Современное экономическое знание заимствовало «потенциал» из физики, где оно определяет количество энергии, которое накопила система и которое она способна реализовать в работе.

В специальном смысле – это степень возможного проявления какого-либо действия, какой-либо функции.

Вне привязки к конкретной сфере, потенциал можно рассматривать как способность материи переходить от возможности к реальности, от одного состояния в другое (например, от старого к новому). При этом потенциал – это мера единства достигнутого, которое может быть использовано с определенной целью, и возможного, т.е. достижимого при определенных условиях.

В отношении категории «инновация» также можно заметить, что в современной литературе встречается большое число определений данного термина, зачастую существенно отличающихся друг от друга (табл. 1).

Из рассмотренных определений можно сделать вывод, что *инновация* – это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции в области техники, технологии, организации труда и управления, основанного на использовании достижений науки и передового опыта.

Определение понятия «инновация»

Источник	Определение
Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» [2]	Инновация – введенные в гражданский оборот или используемые для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера
Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года» [3]	Инновации (нововведения) – внедрение новой либо существенно улучшенной продукции (товара или услуги), или процесса, нового метода маркетинга, или нового организационного метода в предпринимательской деятельности, организации рабочего процесса либо внешних связей
Толочко Н.К. Инновационная деятельность. Словарь-справочник [4, с. 64]	Инновация (нововведение) – созданные и практически использованные (доведенные до потребителя) новые или усовершенствованные виды продукции, технологии или услуг, а также организационные решения административного, производственного, коммерческого или иного характера, обеспечивающие экономический эффект (социальный, экологический или иной эффект); результат инновационной деятельности.
Общий толковый словарь русского языка [5]	Инновация – это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы.
Раковец А.А. Инновационное развитие экономики Республики Беларусь и его регулирование инструментами финансово-кредитного механизма [6, с. 18]	Инновация – это нововведение в любой сфере деятельности человека, использование которого приводит к качественным изменениям с целью получения социально-экономического эффекта.
Завлин П.Н. Инновационный менеджмент [7, с. 6]	Инновация – использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования в других сферах деятельности общества.
Куфтырев И.Г. Инновационная экономика [8, с. 154]	Инновация – это экономическое отношение, посредством которого достижения научно-технического прогресса способствуют росту эффективности производственного процесса.

Источник: собственная разработка на основе изученных литературных источников [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]

Обобщение приведенной информации позволяет полагать, что потенциал – это не показатель, который характеризует состояние объекта (системы), а категория, которая одновременно отображает сущность методологических основ множества реальных процессов и явлений. Именно такой подход дает возможность адекватно отобразить не только ту или иную ситуацию, те или иные отношения, но и процессы, тенденции их развития и, таким образом, эффективность функционирования экономической системы в целом.

Инновационный потенциал представляет собой одно из системных свойств большой и сложной социально-экономической системы, позволяющее ей своевременно адаптироваться к изменениям окружающей среды с помощью эффективной коммерциализации новых знаний.

С учетом такой трактовки можно сделать вывод о том, что инновационный потенциал, как свойство системы, имеется у любой организации, но пребывает в трех возможных состояниях: 1) *не развитый инновационный потенциал* - не ориентированный на адаптацию к изменениям внешней среды (имеются разрозненные ресурсы, не объединенные целевой направленностью); 2) *нормально развитый инновационный потенциал*, позволяющий осуществлять такие изменения, которые обеспечивают выживаемость бизнеса в конкурентной борьбе (осуществляется своевременная модификация продукции, обновляется техническая и технологическая база, внедряются современные методы управления и т.п.); 3) *развитый инновационный потенциал*, предоставляющий возможность организации занять инновационно-активную позицию, быть лидером на рынке товаров, в отрасли и т.п.

Развитие инновационного потенциала организации может осуществляться только через развитие всех ее подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы.

Процесс формирования инновационного потенциала организации происходит под влиянием как внешних, так и внутренних факторов.

Факторы внешней среды, влияющие на инновационную деятельность организации, формируют инновационный климат. Изменения в макросреде представляют собой изменение социальных, технологических, экономических, политических факторов, которые оказывают влияние на инновационный потенциал через воздействие (как положительное, так отрицательное) на деятельность организации в целом.

Инновационный микроклимат формируется под более интенсивным воздействием факторов внешней среды: инвесторов, потребителей, новатор и поставщиков. Именно по отношению к факторам инновационного микроклимата организация формирует и разрабатывает стратегии своего развития.

Изменения инновационного климата должны постоянно отслеживаться организацией для анализа текущей ситуации и оценки возможных последствий произошедших или предстоящих изменений [9, с. 223].

Внутренняя среда организации, испытывая влияние перемен во внешней среде, также подвержена изменениям.

Внутренняя среда организации построена из элементов, образующих ее производственно-хозяйственную систему. Для детального анализа эти элементы обычно группируют в блоки [10, с. 45].

1. **Продуктовый (проектный) блок** – направление деятельности фирмы и их результаты в виде продуктов и услуг.

2. **Функциональный блок** – это оператор преобразования ресурсов, орг. структуры и управления, продукты и услуги в процессе трудовой деятельности сотрудников организации на всех стадиях движения изделий, включая НИОКР, пр-во, реализацию и потребление.

3. **Ресурсный блок** – комплекс материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов.

4. **Организационный блок** – орг. структура, технология процесса по всем функциям и проектам и орг. культура.

5. **Управление** – общее руководство фирмой, система и степень управления.

В соответствии с тем, каким образом ставится основная задача оценки инновационного потенциала, применяется одна из двух возможных методик оценки: *детальная или диагностическая*. Детальный анализ проводится в основном на стадии обоснования инновации и подготовки проекта ее реализации и внедрения.

Инновационный потенциал организации – это, по сути, ключевой фактор будущего успеха фирмы. Вопрос стратегии развития – это всегда вопрос изменений, более или менее радикальных. Непрерывный поиск перспективных идей и направлений создает необходимую базу для осуществления оптимального выбора, идет ли речь о выборе портфеля товаров (услуг) для производства (реализации) в будущем, или о прогнозной структуре активов корпорации, или о перспективных методах и технологиях управления и производства (операционной деятельности).

Организация, которая обладает значительным инновационным потенциалом и осознанно стремится его формировать и развивать, можно назвать инновационным (инновационно восприимчивым). Инновационность организации является важным конкурентным преимуществом, ибо позволяет своевременно защитить бизнес от назревающих угроз со стороны внешней среды через систему опережающего и непрерывного поиска новых возможностей выживания и развития. При этом усиливаются адаптивные способности организации, расширяется горизонт принятия управленческих решений, возрастают разнообразие и вариативность продуктов и технологий. Как правило, рынок всегда меняет отношение к организации на более позитивное, если оно становится более интересным, разнообразным и креативным (инновационным).

ЛИТЕРАТУРА

1. Кара, А.Н. Управление развитием инновационного потенциала предприятия сферы услуг / А.Н. Кара, Н.А. Воронина, А.Н. Коновалова. – Тольятти: Издательско-полиграфический центр ПВГУС, 2010. – 301 с.

2. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 10 июля 2012 г., № 425-3 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11200425&p1=1. – Дата доступа: 23.01.2012.

3. Об утверждении стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 1 окт. 2010 г., № 1420 //Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21001420&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 23.01.2012.

4. Инновационная деятельность: словарь-справочник / В. М. Анищик, А. В. Русецкий, Н. К. Толочко; под ред. Н. К. Толочко. - Минск: Издательский центр БГУ, 2006. - 176 с.

5. Общий толковый словарь русского языка 2009-2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tolkslovar.ru/v6049.html>. – Дата доступа: 03.10.2013.

6. Раковец А.А. Инновационное развитие экономики Республики Беларусь и ее регулирование инструментами финансово-кредитного механизма / А.А. Раковец. – Минск: Мисанта, 2011 – 255 с.

7. Завлин, П.Н. Инновационный менеджмент: справ. пособие / П.Н. Завлин. – Мн.: Наука, 2003. – 568 с.

8. Куфтырев, И.Г. Инновационная экономика: сущность и проблемы формирования / И.Г. Куфтырев. – Н. Новгород, 2004. – 154 с.

9. Баженов, Г.Е., Кислицына, О.А. Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект / Г.Е. Баженов, О.А. Кислицына // Вестник Томского государственного университета. – 2009. - № 323. – С. 222-228. <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyu-potentsial-predpriyatiya-ekonomicheskii-aspekt>

10. Социальные проблемы становления инновационной экономики в Беларуси / Г.Н.Соколова [и др.]; науч. ред. Г.Н. Соколова – Минск: Белорус. наука, 2008. – 287 с.

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

О.Г. Кобринская

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

Современное состояние экономики и введение процедуры банкротства в практику экономической жизни Республики Беларусь сделали актуальной проблему эффективной организации управления деятельностью предприятий в условиях финансовой несостоятельности.

По нашему мнению, финансовая несостоятельность – это одна из характеристик финансового состояния, крайняя точка финансовой состоятельности, которая характеризуется отсутствием собственных оборотных средств, низкой эффективностью использования ресурсов, высокой зависимостью от внешнего финансирования (при этом характеристики финансовых показателей должны быть на стабильно низком уровне: низкая рентабельность, неэффективная деятельность, убытки, непогашенные кредиты).

Для полного и всестороннего изучения финансового состояния предприятия требуется большой объем разноплановой информации, которая характеризует всю деятельность объекта анализа, связанные с ней риски и результаты, полученные за возможно более длительный промежуток времени. Оценка финансового состояния исключительно по данным бухгалтерской отчетности, состоящей из баланса и отчета о прибылях и убытках, возможна только в качестве экспресс-анализа. Подробные данные, полученные из различных источников, являются основой правильного прогноза и выявления финансового состояния, т.к. позволяют выявить недостоверность сведений, представленных в финансовой отчетности, и увидеть более полную картину событий, произошедших за исследуемый период.

На данный момент в Республике Беларусь действует «Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования» утвержденная постановлением Министерства Финансов Республики Беларусь и Министерства Экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 №140/206 [3].

В данной инструкции приведены основные коэффициенты платежеспособности: коэффициент текущей ликвидности ($K1$), коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K2$), коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами ($K3$). Эти коэффициенты определяют способность предприятия оборотными (текущими) активами погасить краткосрочные обязательства. Чем выше покрытие обязательств за счет быстрореализуемых активов, тем надежнее финансовое состояние предприятия.

Рассмотрим, как рассчитываются основные коэффициенты платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности ($K1$) определяется по следующей формуле:

$$K1 = KA / KO, \quad (1)$$

где KA - краткосрочные активы (строка 290 бухгалтерского баланса);

KO - краткосрочные обязательства (строка 690 бухгалтерского баланса).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K2$) рассчитывается по формуле.

$$K2 = \frac{СК + ДО - ДА}{КА}, \quad (2)$$

где $СК$ - собственный капитал (строка 490 бухгалтерского баланса);

$ДО$ - долгосрочные обязательства (строка 590 бухгалтерского баланса);

$ДА$ - долгосрочные активы (строка 190 бухгалтерского баланса);

$КА$ - краткосрочные активы (строка 290 бухгалтерского баланса).

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами ($K3$) определяется по следующей формуле:

$$K3 = \frac{КО + ДО}{ИБ}, \quad (3)$$

где $КО$ - краткосрочные обязательства (строка 690 бухгалтерского баланса);

ДО - долгосрочные обязательства (строка 590 бухгалтерского баланса);
ИБ - итог бухгалтерского баланса (строка 300).

Основанием для признания структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной является наличие одновременно условий, когда оба коэффициента (*K1* и *K2*) на конец отчетного периода в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия имеют значения менее приведенных в Инструкции.

Рассмотрим действующие методики оценки финансовой состоятельности на примере конкретных предприятий.

Рассмотрим динамику изменения коэффициента текущей ликвидности для предприятия №1 и №2 (табл. 1).

Таблица 1

Динамика коэффициента текущей ликвидности исследуемых предприятий

Показатели	Предприятие № 1		Предприятие № 2	
	2012	2013	2012	2013
Краткосрочные активы, млн руб.	6577	9 183	74320	78826
Краткосрочные обязательства, млн руб.	6836	8873	84586	79776
Коэффициент текущей ликвидности (<i>K1</i>)	0,962	1,035	0,879	0,988

Примечание – Источник: собственная разработка.

Считается, что чем больше коэффициент текущей ликвидности, тем выше оценивается способность фирмы платить по счетам. Однако данный показатель не учитывает степень ликвидности отдельных компонентов краткосрочных активов. Очевидно, что более ликвидной будет считаться организация, краткосрочные активы которой состоят преимущественно из денежных средств и дебиторской задолженности.

Нормативное значение данного коэффициента для исследуемых предприятий составляет менее 1,0. Таким образом, значение коэффициента текущей ликвидности на протяжении всего анализируемого периода для исследуемых предприятий было меньше его нормативного значения.

Рассмотрим динамику изменения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами для предприятия № 1 и № 2 (табл. 2).

Нормативное значение данного коэффициента должно быть не менее 0,1. Для предприятия № 1 и № 2 значения данного коэффициента составляют менее 0,1. Таким образом, можно сделать вывод, что за анализируемый период значение данного коэффициента не находилось в пределах нормативного значения. Улучшение финансового положения предприятий невозможно без эффективного управления оборотным капиталом, основанного на выявлении наиболее существенных факторов и реализации мер по повышению обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

Таблица 2

Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами для исследуемых предприятий № 1 и № 2

Показатели	Предприятие № 1		Предприятие № 2	
	2012	2013	2012	2013
Собственный капитал, млн руб.	16969	23060	5678	15351
Долгосрочные обязательства, млн руб.	-	-	3446	10041
Долгосрочные активы, млн руб.	17228	22750	10074	35658
Краткосрочные активы, млн руб.	6577	9183	74320	78826
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K2)	-0,039	0,034	-0,013	-0,130

Источник: собственная разработка.

Рассмотрим динамику изменения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами для предприятий № 1 и № 2 (табл. 3).

Таблица 3

Динамика коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами для предприятия № 1 и предприятия № 2

Показатели	Предприятие № 1		Предприятие № 2	
	2012	2013	2012	2013
Долгосрочные обязательства, млн руб.	-	-	3446	10041
Краткосрочные обязательства, млн руб.	6836	8873	84586	79776
Общая стоимость активов, млн руб.	23805	31933	88900	109978
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (K3)	0,287	0,278	0,990	0,817

Источник: собственная разработка.

Нормативное значение данного коэффициента должно составлять не более 0,85. В нашем случае значение данного коэффициента соответствует нормативу для рассматриваемых предприятий. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами характеризует способность данных организаций рассчитываться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Использование данных критериев для оценки финансового состояния предприятия подвергалось серьезной критике таких ученых-экономистов, как Мыцких Н.П., Ермолович Л.Л., Савицкая Г.В. В исследовании Мыцких Н.П. обозначены методологические и методические неточности выбора, расчета и обоснования нормативных значений аналитических показателей и предложены возмож-

ные направления их совершенствования [2, с. 132]. При этом основным недостатком является несоответствие критических значений коэффициентов по отраслям производства реальной ситуации. Данное утверждение Крейнина М.Н. доказывает расчетами, которые показали, что установленный минимальный уровень коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности оборотными средствами предполагает, что предприятия имеет убытки в размере 40% от оборотных средств и долгосрочную задолженность в размере 80% от оборотных активов, что нетипично для отечественных предприятий. Нецелесообразно также использовать одни и те же уровни минимально необходимого уровня коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами ко всем предприятиям. Кроме того, даже принимая во внимание отраслевые особенности, на одном и том же предприятии в разные периоды его деятельности в зависимости от структуры и оборачиваемости активов и пассивов нормальный уровень коэффициентов может значительно различаться.

Ковалев В.В., Крейнина М.Н. в своих исследованиях доказывают нецелесообразность применения одновременно обоих коэффициентов: текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, так как они являются взаимозависимыми. Данной позиции также придерживается ученый - экономист Мыцких Н.П., указывая на то, что, если задать значение одного из коэффициентов, автоматически получается значение второго. Исходя из данного утверждения, для некоторых отраслей расчетные нормативные значения $K1$ и $K2$ вступают в противоречие друг с другом [1, с. 99].

Серьезными недостатками действующих критериев являются также:

- ошибочная характеристика коэффициента текущей ликвидности как показывающего общую обеспеченность предприятия «собственными оборотными средствами», тогда как он характеризует обеспеченность оборотными средствами;
- отсутствие использования при расчете $K2$ долгосрочных обязательств, в то время как их целесообразно приравнять к собственному капиталу и использовать при расчете коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами.

Кроме того, $K3$, именуемый в литературе как «коэффициент банкротства», рассчитывается на основе балансовых величин без учета состава активов и финансовых обязательств, что приводит к искажению реальной ситуации, а его нормативное значение дается без учета отраслевой принадлежности.

Таким образом, решение поставленных проблем, связанных с диагностикой финансового состояния будет способствовать повышению эффективности оценки деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Куценко, М.В. Анализ методик определения вероятности банкротства субъектов хозяйствования / М.В. Куценко / Новая экономика. – 2012, №1. – с. 93-100.
2. Мыцких, Н. П. О совершенствовании методики оценки платежеспособности с учетом новой концепции собственных оборотных средств / Н. П. Мыцких // Белорус-

ский экономический журнал: ежеквартальный научно-практический журнал. - 2013. - № 3. - С. 130-139.

3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования».

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

О.В. Козаредов

Открытое акционерное общество «АСБ «Беларусбанк», г. Новополоцк, Беларусь

Денежно-кредитная политика Республики Беларусь - составная часть единой государственной экономической политики.

Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь «содержат важнейшие параметры развития денежно-кредитной сферы, определяют цели, задачи и приоритеты денежно-кредитной политики государства и предусматривают обеспечивающий их реализацию комплекс мероприятий и механизмов регулирования и контроля» [1].

В Республике Беларусь важнейшими условиями обеспечения высоких темпов долговременного экономического роста являются достижение и сохранение финансовой стабильности, в основе которой – низкий уровень инфляционных процессов в стране.

Учитывая отсутствие прямого механизма воздействия на инфляцию с помощью инструментов денежно-кредитной политики Национальным банком применяется система промежуточных целевых ориентиров, обеспечивающих достижение конечной цели.

Таким образом, денежно-кредитная политика Национального банка Республики Беларусь «направлена на снижение уровня инфляции с помощью монетарных инструментов наряду с мерами общей экономической политики, а также на обеспечение устойчивости белорусского рубля, в том числе его покупательной способности и обменного курса по отношению к иностранным валютам» [2].

Достижение конечной цели денежно-кредитной политики в условиях ориентации на поддержание стабильного обменного курса предполагает необходимость усиления роли процентной ставки в качестве инструмента денежно-кредитной политики.

Принципиально это означает «переход от управления объемом денежного предложения к управлению ценой денег в экономике».

Данная задача решается путем повышения роли ставки рефинансирования как основной процентной ставки Национального банка» [3].

Таким образом Национальный банк должен работать по двум основным направлениям: разработка денежно-кредитной политики в виде формулирования целей политики и набора инструментов, обеспечивающих достижение указан-

ных целей; реализация политики в условиях поступательного экономического развития Республики Беларусь к устойчивому развитию.

При рассмотрении денежно-кредитной политики Республики Беларусь установлено, что все утвержденные ориентиры на прошедший год выполнены, по всем параметрам наблюдается улучшение показателей.

Это характеризует денежно-кредитную политику с положительной стороны.

Направления дальнейшего развития денежно-кредитной сферы имеют целью улучшение общих экономических показателей страны, снижение уровня инфляции, обеспечение надежности и устойчивости банковской системы, стабилизацию национальной валюты и в конечном итоге способствуют росту благосостояния населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Климентьева, С. В. Основы банковского дела : учеб.-метод. комплекс для студ. спец. 1-25 01 04 «Финансы и кредит» / С.В. Климентьева –Новополоцк: ПГУ, 2007. – 300 с.
2. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь, [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www/nbrb.by> - Дата доступа: 01.10.2013 г.
3. Организация деятельности коммерческих банков: Учебник / Г.И. Кравцова, Н.К. Василенко, О.В. Купчинова и др.; под ред. проф. Г.И. Кравцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2007. – 478 с.;

ИННОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.И. Лукьянова

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь

В эпоху построения инновационной экономики в стране руководство организаций заинтересовано в осуществлении научно-исследовательской деятельности на предприятии и повышении инновационной активности его персонала. Создание внутри организации среды, которая поощряет инновационное поведение, способствует активизации человеческого потенциала. В таких организациях важное значение отводится таким ценностям, как новаторство, творчество, терпимое отношение к неизбежным неудачам.

Между тем для значительного числа отечественных предприятий характерно наличие консервативной корпоративной культуры. Большинство членов коллектива предприятий сопротивляется изменениям, проводимым руководством, отрицательно относится к новаторам, так как последние нарушают устоявшийся порядок. Это не позволяет организации адаптивно изменяться и реагировать на трансформации во внешней и внутренней средах. Поэтому современная организационная культура должна обеспечивать восприимчивость сотрудников к новым идеям, их готовность и способность поддерживать и реализовывать новшества во всех сферах жизни.

Организационная культура представляет собой систему коллективных базовых представлений, приобретаемых группой при разрешении проблем адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, которые доказали свою эффективность и поэтому рассматриваются как ценность и передаются новым членам группы в качестве правильной системы восприятия, мышления и чувствования в отношении названных проблем [1]. Она создает чувство безопасности и ответственности, помогает правильно, с точки зрения организации интерпретировать происходящие события и прогнозировать реакцию людей на нововведения и изменения. Организационная культура предприятия может быть как абсолютно консервативной или абсолютно инновационной, так и занимать промежуточное положение между ними. Консервативной считается культура, которая оказывает сопротивление любым нововведениям, затрачивает силы, средства и время на сохранение сложившегося положения вещей, при анализе потенциальных инноваций акцент делается на отрицательных последствиях изменений [2]. Инновационная культура, наоборот, способствует созданию и внедрению инноваций, акцентирует внимание на положительных последствиях инновационных проектов и с готовностью принимает изменения как таковые [2]. Для инновационной организационной культуры характерны [3, с. 89]:

- динамичность, быстрое реагирование на изменения внешней среды;
- стремление быть ближе к потребителям, максимальное использование их идей;
- предоставление большей самостоятельности работникам в решении производственных задач, поощрение предпринимательства, новаторства и разумного риска на рабочих местах;
- создание атмосферы творческого сотрудничества и доброжелательности среди персонала, уважения личности и человеческого достоинства;
- использование стиля управления, при котором акцент делается не на внешнем контроле над деятельностью работников, а на делегировании функций и самоконтроле;
- повышение качества трудовой жизни: улучшение условий труда и отдыха, создание эффективной системы поощрений, формирование комфортного социально-психологического микроклимата и т.д.;
- культ учебы и повышение квалификации работников через многочисленные внутренние и внешние программы обучения и развития творческого потенциала;
- простая система управления и небольшой по численности управленческий аппарат.

Анализ существующих типологий организационной культуры показывает, что наиболее близкими по своим характеристикам к инновационному типу культуры будут «адхократическая культура» в модели К. Камерона и Р. Куинна и «культура задачи» в модели Ч. Хэнди.

Типология К. Камерона и Р. Куина строится на сопоставлении следующих индикаторов эффективности организации: «гибкость/индивидуальность» - «стабильность/контроль» и «ориентация на внешнюю/внутреннюю среду» [4]. В рамках данной модели выделяются клановая, иерархическая, рыночная и адхократи-

ческая культуры. Для адхократической культуры организации характерны выраженная ориентация на внешнюю среду и творчество. Представители данной культуры готовы рисковать ради возможности удовлетворить свои потребности и цели. Они проявляют готовность к переменам и стойко принимают вызов. Для данной организационной культуры характерны такие особенности управления, как управление инновациями, управление будущим и управление совершенствованием. Директор предприятия выступает в роли новатора, предпринимателя и стратега, определяющего новые направления развития. Критериями эффективности организационной деятельности являются творчество, рост, выпуск уникальных или новых продуктов и услуг, результат.

Ч. Хэнди выделяет четыре идеальных типа организационной культуры, косвенно связывая их со структурой организации: культура власти, культура храма, культура задачи, культура личности. При организационной культуре типа «культура задачи» важна задача, которую выполняет сотрудник. В таких организациях ответственность передается компетентному сотруднику, что не требует наличия большого административного аппарата. Однако могут возникать проблемы распыления ответственности и деятельности, так как нет сильного руководящего начала, и существует множество конфликтов [5].

Как правило «адхократическая культура» К. Камерона и Р. Куина, «культура задачи» Ч. Хэнди, как и другие типы организационной культуры в явном виде в современной организации встречаются редко. Поэтому для того, чтобы создать максимально благоприятные условия для раскрытия потенциальных творческих способностей работников, служба управления персоналом должна оценить существующий на предприятии тип организационной культуры и разработать мероприятия по переходу к инновационному. К таким мероприятиям можно отнести возможности карьерного роста, меры материального и морального стимулирования осуществления инновационной деятельности, возможности обучения, создание условий для осуществления совместного творчества и др. Несомненно, основную роль при стимулировании работников играет материальный фактор. При материальном стимулировании доходы работника растут, но со временем начинает работать эффект замещения. Сотрудник начинает отказываться от работы сверхурочно и в выходные дни даже за значительную дополнительную плату, так как сокращается время досуга. Поэтому международные компании строят систему внутренних коммуникаций и взаимодействия, что повышает креативность сотрудников и заинтересованность во внедрении своих решений, посредством осуществления следующих мероприятий [6]:

1. Создание профессионального сообщества инноваторов. В компании Procter&Gamble создано сообщество VictorMillsSociety, состоящее из нескольких десятков выдающихся разработчиков. Общество занимается поиском и обучением технических талантов в компании, а также консультирует технического директора по вопросам, связанным с инновациями.

2. Присуждение почетных званий за вклад в инновационное развитие организаций. В компании Hitachi в 1999 г. действует пожизненное звание «Почетный

сотрудник Hitachi», которое присуждается советом директоров за выдающийся вклад в инновационное развитие компании и дает обладателю право свободно выбирать тему исследований, получать финансирование на разработки, а также на участие в профессиональной деятельности за пределами компании.

3. Вознаграждение инновационных команд. Например, в 3М премию «Золотой шаг» (приз в виде крылатой ступни) получают те команды, инновационные разработки которых принесли компании более 2 млн долл. в США или более 4 млн долл. на мировом рынке.

4. Проведение совещаний и конференций по инновациям, инновационных конкурсов.

5. Организация работы венчурных команд и инновационных инкубаторов. Так, компания Phillips сформировала три инкубатора для создания венчурных команд и предприятий на основе идей, не нашедших применения в действующих подразделениях компании, что обеспечило ей в 2006 г. прирост на 56% за счет новых идей сотрудников. Венчурные команды подчиняются непосредственно топ-менеджменту. Их руководители и сотрудники принимают на себя все риски, а в случае удачи участвуют в распределении прибыли.

Таким образом, несмотря на тот факт, что для значительного числа отечественных предприятий характерно наличие консервативной организационной культуры, руководство предприятий стремится осуществлять мероприятия по переходу к инновационному типу. Именно инновационная культура акцентирует внимание на положительных последствиях инновационных проектов и с готовностью принимает изменения, происходящие во внешней и внутренней средах организации. По своим характеристикам инновационная культура схожа с «адхократической культурой» в типологии организационной культуры К. Камерона и Р. Куина и «культурой задачи» в типологии Ч. Хэнди. Для того чтобы определить характер организационной культуры предприятия служба управления персоналом должна ее оценить и разработать мероприятия по переходу к инновационному типу. Среди таких мероприятий могут быть создание возможностей для карьерного роста, обучения, условий для совместного творчества, мер материального и морального стимулирования и ряд других.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зубенко, В.В. Инновационная культура в системе организационной культуры предприятия экономика предприятия / В.В. Зубенко // Экономика предприятия [Электронный ресурс]. – 2007. - № 4-5. – Режим доступа: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2007/4_5/p_93_97.pdf. – Дата доступа: 22.09.2014.

2. Островерхова, Г.В. Инновационность организационной культуры как инструмент повышения эффективности инновационной деятельности/ Г.В. Островерхова // БизнесИнформ[Электронный ресурс]. – 2013. – № 8. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnost-organizatsionnoy-kultury-kak-instrument-povysheniya-effektivnosti-innovatsionnoy-deyatelnosti>. – Дата доступа: 01.09.2014.

3. Малинин, Е.Д. Организационная культура: зарубежный опыт / Е.Д. Малинин // ЭКО. – 2002. - № 10. – С. 81 – 98.

4. Вопрос3. Типология организационных культур // Экономический портал [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.uamconsult.com/book_366_chapter_4_VOPROS_3_TIPOLOGIJA_ORGANIZA%D0%A1IONNYKH_KULTUR.html. – Дата доступа: 26.09.2014.

5. Дикусарова, М.Ю. Типология организационной культуры: опыт классификации // Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ [Электронный ресурс]. – 2014.– Режим доступа: http://www.sbmt.bsu.by/Data_RUS/ContBlocks/01112/Dikusarova.pdf. – Дата доступа: 26.09.2014.

6. Журавлев, А.В. Формы организации и стимулирования совместного творчества в современных компаниях/ А.В. Журавлев, Т.А. Нестик // Знание. Понимание. Умение [Электронный ресурс]. – 2011. – № 1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/formy-organizatsii-i-stimulirovaniya-sovmestnogo-vorchestva-v-sovremennyh-kompaniyah>. – Дата доступа: 01.09.2014.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

А.Ф. Можейко

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Самой доходной статьей банковской деятельности являются кредитные операции. Таким образом, важнейшим вопросом для любого банка является формирование оптимального кредитного портфеля как одного из основных направлений размещения финансовых ресурсов, а также эффективное управление кредитным портфелем. В экономической литературе не существует общепринятого понятия кредитного портфеля. Можно встретить такие определения кредитного портфеля, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Определения кредитного портфеля банка

Понятие	Определение
Кредитный портфель	это результат деятельности банка, который включает в себя совокупность всех выданных банком кредитов за определенный период времени [1, с. 573].
Кредитный портфель	совокупность остатков задолженности по активным кредитным операциям на определенную дату [2, с. 166].
Кредитный портфель	это совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы по критериям, связанным с различными факторами кредитного риска и способами защиты от него [3, с. 47].
Клиентский кредитный портфель	это остаток задолженности по кредитным операциям банка на определенную дату [4, с. 48].

Источник: собственная разработка на основе изученной литературы

Управление кредитным портфелем представляет собой организацию деятельности банка, при отсутствии кредитования, которая нацелена на минимизацию (предотвращение) кредитного риска.

В таком случае необходимо создание подразделения в коммерческом банке по работе с проблемными активами. Таким образом, работу по стабилизации объема проблемной задолженности можно разделить на два больших направления: текущий портфель и предупреждение «просрочки» по новым кредитам. Возможные методы предупреждения для каждого случая представлены на рис. 1.

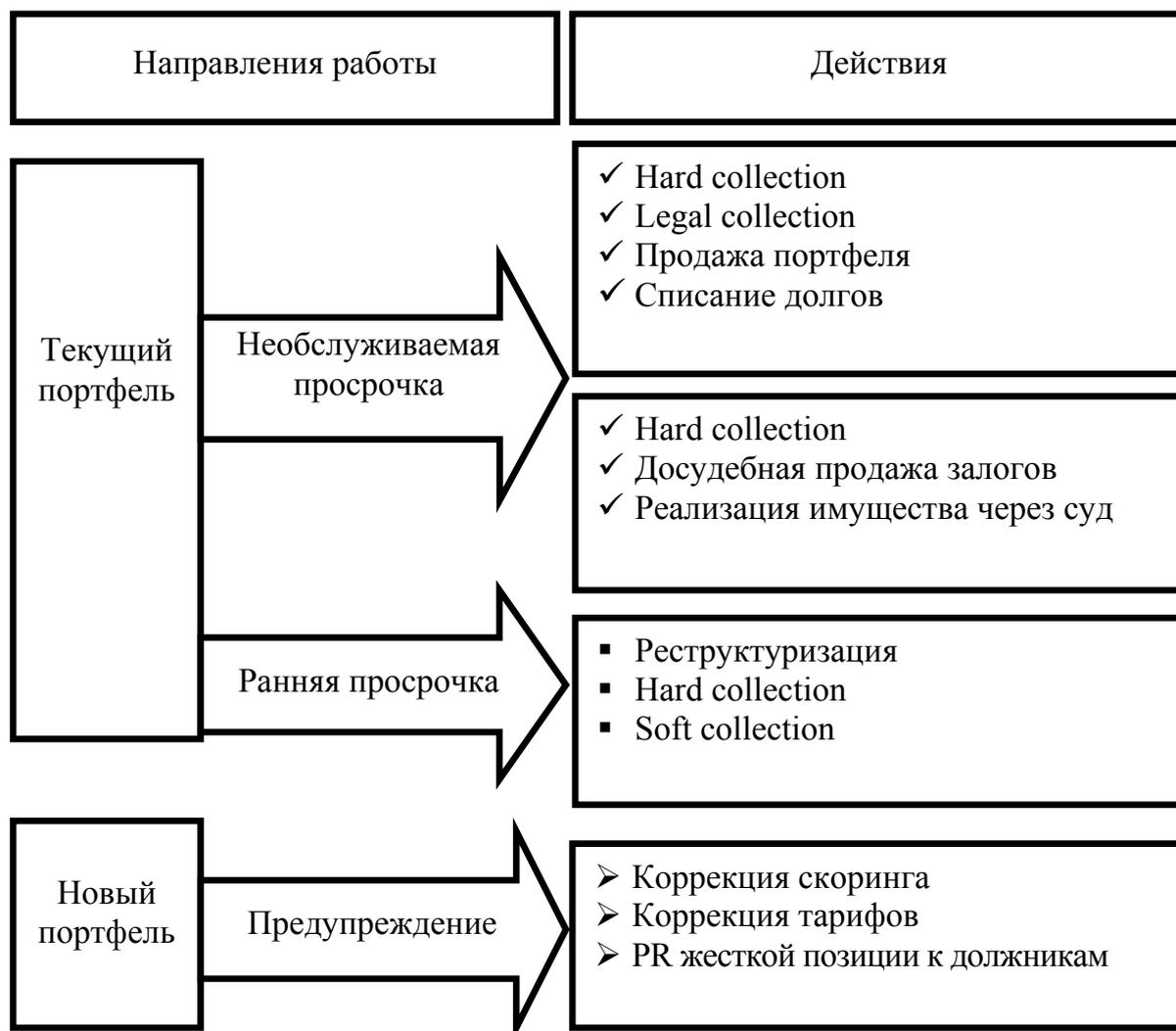


Рис. 1. Структурирование задачи при стабилизации объема просроченной задолженности

Источник: собственная разработка на основе данных [3]

Таким образом, с целью повышения качества кредитного портфеля анализируемому банку следует принять следующие меры: создание подразделения по

работе с «проблемными» кредитами, ужесточить лимиты кредитования, создать благоприятные условия для увеличения спроса на долгосрочное кредитование..

ЛИТЕРАТУРА

4. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Л.Г. Батракова. М.: Логос, 2008.- 187 с.
5. Организация деятельности коммерческих банков / Г.И. Кравцова, Н.К. Василенко, О.В. Купчинова и др.; под ред. проф. Г.И. Кравцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2007. – 478 с.
6. Тавасиев, А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией: учебное пособие / А. М. Тавасиев. – М.: "Дашков и К", 2007. – 668 с.
7. Шухрай, О.А. Сущность кредитного портфеля, критерии его эффективности/ Шухрай, О.А.// Вестник ОАО "Беларусбанк". – 2010. - №4. – С. 48-51.

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Опекун

*Гродненский государственный университет им. Янки Купалы,
г. Гродно, Беларусь*

Устойчивое социально-экономическое развитие страны зависит от уровня конкурентоспособности промышленных предприятий, так как именно отрасль промышленного производства дает наибольший вклад в ВВП. В условиях изменяющейся внешней и внутренней среды ключевым фактором конкурентоспособности промышленных предприятий является достижение необходимого уровня инновационного развития, управление которым осуществляется на основе мониторинга количественного и качественного развития факторов, обуславливающих эффективную инновационную деятельность развития - ресурсной и результатной составляющих реализации инновационной стратегии предприятия.

Инновационное развитие рассматривается как целенаправленный непрерывный процесс осуществления инновационной деятельности и развития инновационного потенциала с целью максимально возможного удовлетворения общественных потребностей в процессе производства предприятия для получения максимального экономического, социального и экологического эффекта, выраженного в положительной динамике экономических показателей во всех сферах научной, производственной, экономической, коммерческой, финансовой, маркетинговой, управленческой деятельности предприятия. Питер Ф. Друкер [1], раскрывая сущность инновационной деятельности предпринимателя, отмечал: «в равной степени все, что увеличивает потенциал отдачи от уже существующих ресурсов, представляет собой инновацию».

Управление инновационным развитием предприятия рассматривается как системное управление инновационной деятельностью, направленной на форми-

рование и обеспечение достижения экономического роста путем рационального формирования, использования, наращивания и распределения инновационного потенциала, включающего материальные, трудовые, финансовые, информационные ресурсы. Механизм управления инновационным развитием промышленного предприятия, как совокупность инструментов, методов и средств воздействия на инновационные процессы, направлен на развитие инновационного потенциала и его превращение в инновационный товар или услугу [2].

Конкурентная окружающая среда требует формирования нового механизма управления предприятием и разработку методологических принципов инновационного развития его деятельности на основании следующих подходов:

- Для эффективного управления, необходимо иметь *систему измерения*. Разработка стратегий, постановка задач, планирование инновационного развития требуют определения специфических количественных показателей эффективности экономической деятельности через сбалансированный набор входных и выходных показателей, характеризующих инновационное развитие. Также необходимо отметить такую особенность измерения состояния инновационной деятельности, как долгосрочный период зависимостей показателей, который необходимо учитывать.

- В качестве анализируемых показателей факторных групп, характеризующих состояние инновационного развития, рассматриваются относительные показатели удельного веса, так как они позволяют корректно анализировать динамику показателей деятельности одной организации. Основным *показателем динамики* является *индекс*, который представляет собой соотношение уровней показателя в разное время и основывается на относительных показателях динамики, выражающих отношение фактического уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его базисному уровню. Поэтому целесообразно использовать индексный динамический подход при определении социально-экономической эффективности

- *Системный подход* к разработке инструментов управления означает, что предприятие рассматривается как сложная, динамическая и открытая социально-экономическая система, связанная отношениями со своей внутренней средой и взаимодействующая с внешней средой, создающая дополнительную стоимость и особое место в которой занимает персонал.

- *Процессный подход* рассматривает предприятие с точки зрения процессов, связанных с предпринимательской деятельностью, организационным обновлением и ростом, а также с развитием и применением стратегии, которая направляет организационные действия, основываясь на последовательности событий, описывающих изменение явлений с течением времени.

- *Система менеджмента качества* представляет собой совокупность организационной структуры инновационного сектора экономики, существующей в ее рамках, полномочий и ответственности его субъектов, процессов деятельности, трудовых, материальных и финансовых ресурсов и т.д. Все эти составляющие объединены и взаимодействуют между собой для достижения целей пред-

приятия. Таким образом, система менеджмента качества – это организационная система, основанная на процессной модели и ориентированная на достижение запланированных целей – результатов деятельности предприятия, сформулированных руководством, и способствует решению следующих задач: выявление недостатков в управлении ресурсами предприятия, оптимальное управление ресурсами и производством, непрерывное совершенствование процессов управления на основе контроля и корректировки.

- Обеспечение достижения четкости и согласованности в стратегических целях достигается разработкой и реализацией стратегии развития инновационной деятельности, в том числе вопросы инвестирования, преодоление сопротивления изменениям со стороны персонала, взаимоотношения с субъектами рынка, оптимизация процессов управления интеллектуальной собственностью и др.) [1] на основании стратегической карты, которая отображает ключевые цели, обеспечивающие успешное внедрение стратегии. Главная функция *стратегической карты* - причинно-следственное отображение целей в процессе внедрения стратегии.

- Взаимосвязанное конкретное долгосрочное планирование, направленное на повышение эффективности управления, как предприятия в целом, так и инновационным развитием в частности. «*Дорожная карта*» – это наглядное представление пошагового сценария развития предприятия. Разработка дорожных карт предусматривает построение наглядного представления пошагового сценария развития предприятия – маршрутов развития в будущем по основным сферам деятельности: рынок, продукты, технологии, конкуренты и т.п. «Дорожные карты» помогают сконцентрировать внимание на долгосрочном планировании и улучшают взаимосвязи, автономность планов, являются основой для корпоративного планирования, идентификации потребностей, сильных и слабых сторон. Этот процесс помогает сконцентрировать внимание руководителей на самых важных приоритетах в каждом шаге процесса планирования [3].

Таким образом, управление инновационным развитием рассматривается как самостоятельный вид управленческой деятельности, имеющий специфические особенности [1], которые необходимо учитывать при формировании механизма управления инновационным развитием промышленного предприятия:

- высокой риск и изменчивость всех элементов управляемой системы,
- необходимость обязательной модернизации всех сфер экономической деятельности предприятия при освоении наукоемких технологий и их коммерциализации,
- высокий уровень риска и неопределенности инновационной деятельности требуют постоянного осуществления контроля и координации,
- продолжительный период времени получение реальных результатов от осуществления инновационной деятельности,
- условием интенсивного инновационного развития предприятия является социально-экономическая адаптация предприятия и его субъектов к необходимости разработки и использования обоснованных инновационных решений в экономической деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. «Вильямс», 2009. – с. 56
2. Никулина, О.В. Системный подход к управлению инновационным развитием промышленных предприятий // Современные технологии управления, 2012. - №5 (17). – [Режим доступа к журн.: <http://sovman.ru>]
3. Тычинский, А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. – Таганрог: ТРТУ, 2006 – 168 с.

CALL-ЦЕНТР КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Я.П. Рак

*Общество с ограниченной ответственностью «АрмиТрейд»,
г. Барановичи, Беларусь*

В.Н. Алексеевич

Барановичский государственный университет, г. Барановичи, Беларусь

Любая организация не может существовать без своих клиентов и финансовых вложений. Поэтому, чтобы получать прибыль, организация должна постоянно быть внимательна и активна в отношении со своими потенциальными и существующими клиентами. Как показывает опыт развития различных организаций, рано или поздно в жизни каждой компании наступает момент, когда она начинает задумываться о повышении конкурентоспособности и эффективности своих технологий ведения бизнеса, в частности, технологий взаимодействия с клиентами.

Не новой является ситуация, когда, например, клиент звонит в магазин, заинтересовавшись каким-либо товаром и желая узнать подробнее его характеристики и условия приобретения. Он попадает на специалиста, который случайно первым взял трубку и ничего не знает об интересующем клиента продукте. Специалист просит подождать клиента, сам же в это время разыскивает другого сотрудника, специализирующегося по данному продукту. Не найдя своего коллегу, специалист просит клиента перезвонить позже, если тот еще не положил трубку, не выдержав долгого и скучного ожидания. Скорее всего, данный клиент уже не перезвонит в этот магазин, а позвонит в другой, где в результате автоматизированных процессов взаимодействия с клиентами ему оперативно предоставят всю необходимую информацию.

Создание в компании собственного Call-центра может решить следующие задачи:

- повышение качества обслуживания клиентов;
- увеличение количества контактов;
- уменьшение затрат во взаимодействии с клиентами и сотрудниками;
- обеспечение индивидуального и персонализированного взаимодействия с клиентами;

- обеспечение единой и стандартизированной системы управления информацией, поступающей по всем каналам (телефония, web-сайт, электронная почта, факс и т.д.);
- возможность проведения эффективных массовых продаж, маркетинговых кампаний, создания сервиса обслуживания клиентов и многое другое;
- повышение контроля и управляемости процессами и подразделениями по взаимоотношениям с клиентами;
- возможность расширения бизнеса с наименьшими затратами;
- повышение имиджа и укрепление бренда организации.

Современный Call-центр обладает полным набором функций, решающих все возможные проблемы во взаимодействии с клиентами. Такие функции позволяют принять и обработать максимальное количество вызовов и свести к минимуму количество пропущенных звонков. При этом, если какой-либо вызов не может быть принят сотрудником немедленно по какой-либо причине, он не теряется, а ставится в очередь ожидания. Во время ожидания клиенту сообщается время, через которое освободится оператор, проигрывается приятная музыка и/или сообщается информация о новых акциях и товарах и т.д. Компания может настроить работу своего Call-центра таким образом, чтобы позвонивший клиент мог до соединения с оператором, во время ожидания, в нерабочее время и в любое другое время получить нужную ему информацию [2].

Рынок Call-центров постоянно развивается. Количество коммерческих Call-центров растет с каждым днем. Каждый день разрабатываются новые методы удержания старых клиентов и привлечения новых.

Согласно данным, объем мирового рынка Call-центров составляет 280 миллиардов долларов. При этом его наиболее энергично растущий сегмент – рынок аутсорсинговых Call-центров имеет долю в 14%.

Сейчас уже совершенно ясно, что не пользующаяся услугами Call-центров организация едва ли конкурентоспособна в современном бизнес-пространстве. Времена, когда Call-центр был вариантом расширенной службы ресепшн, давно в прошлом. Сегодня он осуществляет маркетинговую поддержку, ведет клиентов, предоставляет самую разнообразную информацию. Можно сказать, что это – один из мощных инструментов ведения бизнеса, равных которому нет.

Как и везде, в бизнесе аутсорсинговых Call-центров есть трудности. К ним относятся вопросы технического обеспечения Call-центра, подбор и удержание сотрудников, агрессивное развитие аутсорсеров, порождающее подчас самые неожиданные бизнес-модели.

Основную долю в общем объеме рынка Call-центров на правах исторической родины занимает США. Этот сегмент всегда интенсивно развивался и сегодня находится в стадии зрелости. За ним следует европейский рынок. В Беларуси большинство предприятий и служб маркетинга не используют современные общепринятые инструменты практики менеджмента и маркетинга в своей работе.

Если говорить о распределении рынка по типу услуг, то на данный момент в мире 52% Call-центров профилируются на поддержке клиентов, следом идет

техническая поддержка, аутсорсинг технических сервисов и 7% приходится на продажи и маркетинг.

Call-центр является актуальным на сегодня и динамическим инструментом ведения бизнеса. Инструмент этот в основном используется для работы с клиентами. Однако есть точка зрения, что Call-центр нужен только на этапе маркетинговой подготовки взаимодействия. Обоснование здесь элементарное: «Все равно по телефону ничего не решишь».

Call-центры играют значительную роль не только на первом этапе работы с клиентом, но и впоследствии, на этапах, которые условно можно назвать «продажи» и «послепродажное обслуживание». Конечно, следует иметь в виду, что «продаются» в большинстве случаев услуги.

Итак, в убеждении, что Call-центр нужен только на этапе маркетинга, а потом все равно надо приглашать клиента в офис, заключена распространенная ошибка. Чем дальше, тем теснее связь Call-центра с клиентом. Call-центр – средство интенсивного общения. У Call-центров великая миссия, наши сервисы должны быть с клиентом всегда.

В последние годы в отрасли наблюдается яркая тенденция перехода от простого предоставления информации по телефону к обслуживанию клиента на протяжении всего жизненного цикла. Конечно, это связано, в первую очередь, с интенсивным развитием сегмента, с ростом конкуренции.

Call-центры также видят свое будущее в установлении и продлении отношений с клиентами.

Говоря о современных тенденциях в отрасли, несомненно, следует упомянуть и о технических решениях, которые, с одной стороны, делают жизнь клиента, с другой же, – удешевляют работу Call-центра.

Основные способы персонализации IVR (Interactive Voice Response):

- использование голоса, который наиболее соответствует целевой аудитории;
- выбор типа обслуживания исходя из набранного клиентом номера. Голоса, отвечающие по разным номерам (отдел заказов/сервисная служба), должны отличаться;
- использование естественного языка;
- реакция на сообщения в реальном времени;
- присвоение абоненту определенного статуса;
- предложение только тех опций, которые подходят этому статусу;
- учет предпочтений клиентов;
- предложение полезной информации исходя из данных о клиенте;
- использование получаемой информации для дальнейшей персонализации общения.

Если звонок переводится на оператора, следует начинать разговор с обращения к тем данным, которые запрашивал позвонивший.

Что касается внедрения IVR, то тут наблюдаются самые различные показатели полезности, от единичных процентов использования до 50% от общего количества звонков [1].

За последний год лидирующие фирмы проявляют чрезвычайную активность по поводу телекоммуникационных решений в области развития технологий приема и обработки вызовов (Call центров).

Необходимость внедрения Call-центров обусловлена следующими факторами: необходимость улучшения сервиса обработки вызовов, его культуры и качества, а также дороговизна содержания большого количества операторов. Исходя из вышесказанного, выявляются две основных цели установки Call-центров: это улучшение качества обслуживания и увеличение числа обработанных вызовов (точнее, уменьшение числа потерянных вызовов) при уменьшении общего числа сотрудников, их обрабатывающих [4].

Реальная окупаемость инвестиций в Call-центр возможна при условии грамотного руководства и стремления к достижению ряда ключевых целей.

За последние годы отрасль центров обработки телефонных звонков прошла большой путь. Клиентские ожидания весьма высоки, и в большинстве случаев ведущие проекты в данной области научились оправдывать их. Сегодня огромные средства тратятся на подготовку сотрудников и оснащение их всем необходимым. Работников обучают тонкому искусству прогнозирования, приемам общения с людьми и теории массового обслуживания. Миллиарды долларов вкладываются в технологии. Руководство Call-центров продолжает улучшать базовые бизнес-процессы и искать новые, более совершенные пути удовлетворения потребностей и ожиданий клиентов.

Однако дальнейшая конвергенция телекоммуникационных и компьютерных технологий, равно как и технологий Internet, заставляет вносить новые изменения в правила обслуживания клиентов и способствует формированию новых критериев и параметров управления. Сегодня клиентам нужны более удобные системы с дружественным пользовательским интерфейсом, обеспечивающие возможность самообслуживания и оперативного получения всей необходимой информации.

Поэтому организации, работающие на перспективу, постоянно следят за складывающимися тенденциями и запросами клиентов, пересматривая свою стратегию и создавая новое мощное поколение систем, поддерживающих современные технологии электронного бизнеса, выступающих в качестве полноценных Call-центров и обеспечивающих интерактивное взаимодействие. Такие Call-центры предоставляют тщательно продуманные, образующие единое целое и имеющие дружественный интерфейс средства доступа к нужной информации.

Переход от традиционного Call-центра или от сайта электронной коммерции с недостаточным уровнем поддержки интерактивности к по-настоящему интегрированной, «связанной» среде требует разработки продуманного плана, открытой и гибкой инфраструктуры, интегрированных процедур, наличия должным образом подготовленного персонала и предельной ориентации на клиентов. Но эти меры приведут к положительному результату лишь тогда, когда все звенья предприятия, сверху донизу, будут делать все необходимое для максимально полного удовлетворения потребностей клиентов. А для этого нужно, чтобы

высшее руководство предприятия понимало истинное предназначение Call-центра.

Реальная окупаемость инвестиций в Call-центр возможна при условии грамотного руководства и стремления к достижению ряда ключевых целей.

Лояльность и поддержка постоянных клиентов: наличие Call-центра гарантирует им, что предприятию легко будет вести с ними дела.

Повышение качества обслуживания и внедрение инноваций: обрабатывая информационные потоки по индивидуальным контактам, Call-центр способен на ранних этапах выявлять и устранять недостатки в качестве обслуживания. Расширение клиентской базы и усложнение решаемых задач потребует внедрения новых продуктов и предложения дополнительных услуг.

Целевой маркетинг: отслеживание тенденций на рынке, поддержание обратной связи с клиентами и анализ демографической информации в рамках маркетинговых кампаний должны быть направлены на улучшение понимания перспективных задач предприятия и потребностей клиентов.

Эффективная поставка услуг: помощь Call-центра в освоении и эксплуатации клиентами предоставленных им каналов доступа способствует более широкому их переходу к использованию методов и средств самообслуживания.

Увеличение объемов продаж: укрепляя контакты клиентов с консультантами и торговыми представителями, руководство Call-центра может сократить число отказов от электронных покупок на этапе их оплаты и проведения окончательных расчетов, способствуя тем самым ускорению процедуры покупки и увеличению продаж сопутствующих и совместно приобретаемых продуктов и услуг.

Никогда ранее изменение отношения к обслуживанию клиентов и предложение услуг голосового доступа не имело столь важного значения. Лучшие Call-центры стремятся сейчас извлечь дополнительную выгоду из каждого контакта с клиентом. Не удивительно, что в современной сверхскоростной экономике с ее высокими рисками Call-центрам отводится особая роль [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Call-центр – конкурентоспособность бизнеса // Компания «ПронтоТелеком» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.callcentre.by/index.php?type=review&area=1&p=articles&id=8>. – Дата доступа: 20.09.2014.
2. Call-центр как технология для удержания клиентов и увеличения продаж // Деловой еженедельник «На стол руководителю» [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.nastol.ru/Go/ViewArticle?id=3204>. – Дата доступа: 20.09.2014.
3. Кливленд, Б. Реальная ценность Call-центра / Б. Кливленд // Издательство «Открытые системы» [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/cio/2004/01/173130/>. – Дата доступа: 20.09.2014
4. Организация, построение и развитие Call-центров (call center) // Компания «ПронтоТелеком» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.callcentre.by/index.php?type=review&p=articles&id=18>. – Дата доступа: 20.09.2014.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНОЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

П.Е. Резкин

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Топливная и нефтехимическая промышленность является одной из приоритетных и стратегически важных отраслей промышленного комплекса Республики Беларусь, который оказывает существенное влияние на динамику всех макроэкономических показателей национальной экономики.

В Республике Беларусь топливная и нефтехимическая промышленность включает в себя три основных сегмента: нефтедобывающий сегмент со специализацией на добыче нефти и ее первичной подготовке; нефтеперерабатывающий сегмент – основу топливной промышленности; химическую отрасль.

В настоящее время предприятия топливной и нефтехимической промышленности объединяет концерн «Белнефтехим», на его долю приходится свыше 30% промышленного производства Республики Беларусь. В состав концерна входят более 60 организаций, среди которых ОАО «Нафтан» в Новополоцке, ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод», РУП «Производственное объединение «Белоруснефть», а также предприятия отрасли минеральных удобрений – ОАО «Беларуськалий», ОАО «Гродно Азот», ОАО «Гомельский химический завод» [1, 2].

Топливная и нефтехимическая промышленность Республики Беларусь была сформирована еще в 1960 – 1970 гг. во времена СССР и в настоящее время представлена собственными нефтедобывающими мощностями, двумя нефтеперерабатывающими организациями (ОАО «Нафтан», ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод»), нефте- и нефтепродуктотранспортной системой, включающей развитую сеть трубопроводов, оптово-розничной сетью реализации нефтепродуктов, а также предприятиями нефтехимии – крупными потребителями нефтепродуктов [3].

Начиная с 1991 года после распада СССР функционирование топливной нефтехимической промышленности стало весьма зависимым от решений Российской Федерации на поставку сырой нефти в Республику Беларусь, что регламентируется Топливным и Энергетическим балансом Союзного Государства.

Объемы нефтепереработки в Республике Беларусь на протяжении 2005 – 2013 гг. по данным Национального статистического комитета остаются стабильными на уровне около 21 – 22 млн тонн в год, что является максимальным уровнем, начиная с 1991 года (рис. 1). Как видно из рисунка 1, в 2010 году наблюдалось некоторое снижение объемов переработки (на 23,6 % по сравнению с 2009 г.), ввиду длительного согласования условий поставок сырой нефти из России.

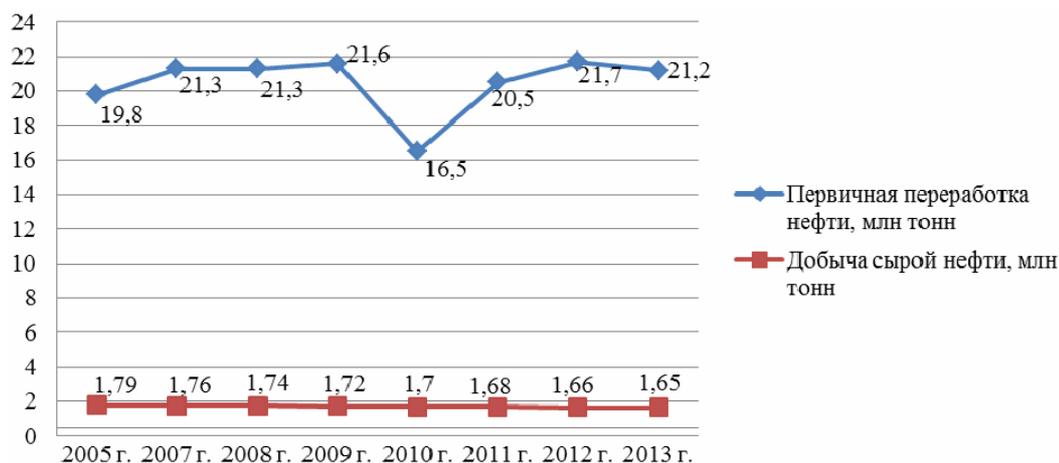


Рис. 1. Объемы добычи и первичной переработки нефти в Республике Беларусь за 2005 – 2013 гг.

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Нефтепереработка в Республике Беларусь ведется на двух заводах: ОАО «Нафтан» и ОАО «Мозырский НПЗ». На рисунке 2 можно видеть объемы производства основных видов нефтепродуктов в Республике Беларусь за 2005 – 2013 гг.

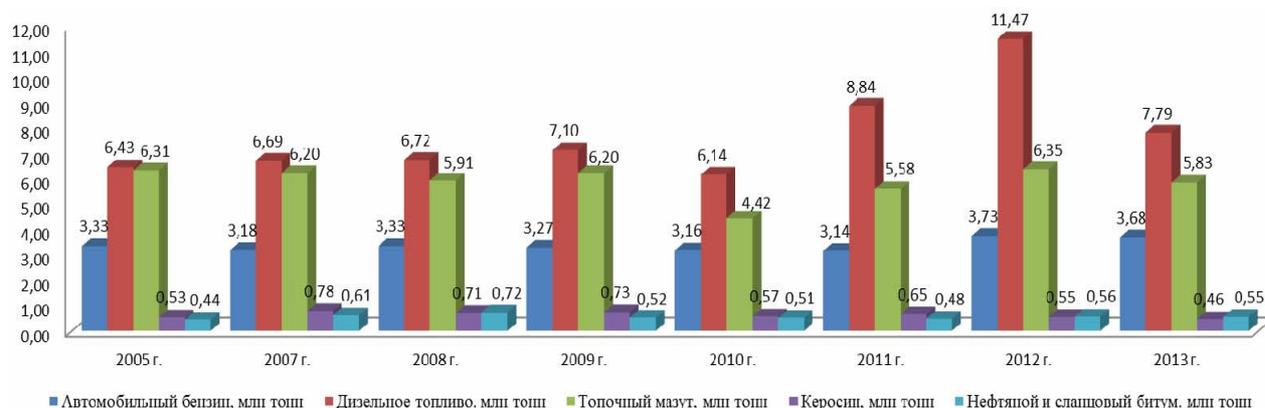


Рис. 2. Объемы производства основных видов нефтепродуктов в Республике Беларусь за 2005 – 2013 гг.

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Как видно из рисунка 2, в 2010 году объемы производства нефтепродуктов несколько снизились, что связано с сокращением поставок сырой нефти в Беларусь ввиду создания Единого Экономического Пространства (ЕЭП). В тоже время стоит отметить, что объемы производства бензинов уменьшились незначительно, что объясняется более эффективной переработкой нефти. Наибольший темп снижения наблюдается в производстве мазута.

Данные явления не могли не сказаться на экономике Республики Беларусь в целом. Нефтепродукты являются одной из основных статей экспорта Беларуси.

Экспорт нефтепродуктов составляет около 15 – 20 % от общего экспортного потока. Объемы экспорта и импорта нефтепродуктов Республики Беларусь за 2008 – 2012 гг. можно видеть на рисунке 3.

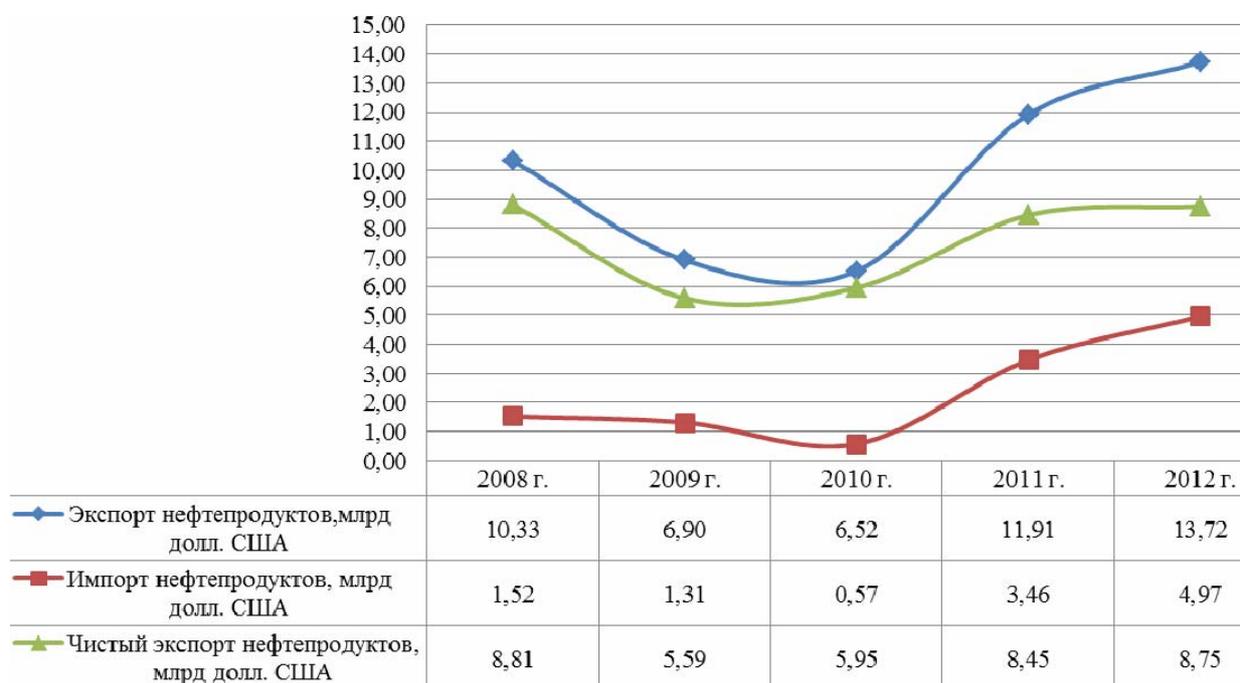


Рис. 3. Объемы внешней торговли нефтепродуктами Республики Беларусь за 2008 – 2012 гг.

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Анализируя географическую направленность внешней торговли нефтью и нефтепродуктами, можно отметить, что основными рынками сбыта нефтепродуктов являются Украина (30,9 % по данным за 2012 г.), Нидерланды (41,3 % по данным за 2012 г.) и Латвия (12,8 % по данным за 2012 г.); сырой нефти – Германия (100 % по данным за 2012 г.). Что касается импорта основными поставщиком как нефти, так и нефтепродуктов, является Россия (96,2 % по данным за 2012 г.).

Исходя из всего вышеперечисленного, необходимо отметить высокую зависимость внешней торговли нефтепродуктами Республики Беларусь от импортных поставок из Российской Федерации. В этой связи возрастает влияние экономической политики Российской Федерации на развитие нефтехимической отрасли Республики Беларусь.

Основные риски нефтеперерабатывающей отрасли связаны с вхождением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В первую очередь, это связано с угрозами утраты рыночных позиций и ухудшения финансового положения организаций данной отрасли. Так, по мнению концерна «Белнефтехим», унификация условий ведения бизнеса в ЕЭП накладывает существенные ограничения также по использованию субсидирования.

Кроме того, для отечественных предприятий, занимающихся нефтепереработкой, можно выделить следующие риски [4, 5]:

- масштабный выход российских компаний на внутренний рынок Республики Беларусь и возможность варьирования ценами (при отмене государственного регулирования цен на нефтепродукты) и условиями оплаты позволит им занять доминирующее положение на рынке;
- вероятность пересмотра условий поставки нефти в Республику Беларусь;
- проблематичность поддержки сельскохозяйственных организаций по текущей схеме с применением биодизельного топлива;
- рост цен до уровня мировых на ароматические углеводороды усугубит финансовое положение организаций по выпуску химической продукции.

При дальнейшем развитии интеграционных процессов объединенная экономическая система будет стремиться к переходу на единые условия функционирования рынков, в том числе и рынка нефтепродуктов. Российские вертикально-интегрированные нефтяные компании обладают существенным конкурентным преимуществом – наличием собственного значительного ресурса нефти и возможностью обеспечить практически любую потребность клиента за счет экспорта топлива из Российской Федерации.

Кроме того, в условиях ЕЭП и вступления Российской Федерации в ВТО проблематичной видится поддержка сельскохозяйственных организаций по текущей схеме с применением биодизельного топлива.

Основным риском для организаций химической и нефтехимической продукции является поэтапное снижение ввозных таможенных пошлин на отдельные виды продукции.

Таким образом, основные положения и выводы, содержащиеся в работе, могут иметь конкретное практическое применение. На основе проведенного анализа выявлены основные тенденции развития топливной и нефтехимической промышленности в Республике Беларусь, которые могут быть учтены при разработке Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь, а также внешнеторговой политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белорусский государственный концерн по нефти и химии [Электронный ресурс] / О концерне. – Режим доступа: <http://www.belneftekhim.by/about/>. – Дата доступа: 27.09.2014.
2. ПО «Белоруснефть» [Электронный ресурс] / История. Хроника событий. – Режим доступа: <http://www.belorusneft.by/sitebeloil/ru/addUp/about/history/>. – Дата доступа: 28.09.2014.
3. ЗАО «Инвестиционная компания «ЮНИТЕР» [Электронный ресурс] / Топливная и нефтехимическая промышленность. – Минск, 2012. – Режим доступа: http://www.mzv.cz/file/703106/Palivovy_a_petrochemicky_prumysl_Juniter_.pdf. – Дата доступа: 30.09.2014.
4. Быков, А.А. Макроструктура национальной экономики и энергетические риски / А.А. Быков // Белорусский экономический журнал. – 2012. – № 2. – С. 48 – 60.
5. Быков, А.А. Оценка условий коммерческой эффективности и потенциала производства биодизельного топлива в Беларуси / А.А. Быков, С.В. Сакун // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 3. – С. 48 – 57.

ПЛАН МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О.А. Скуматова

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

В условиях рыночной экономики маркетинговая деятельность как важнейшая функция в сфере предпринимательства должна обеспечивать устойчивое, конкурентоспособное функционирование и развитие хозяйствующего субъекта на рынке товаров и услуг с учетом состояния внутренней и внешней среды.

Актуальность темы данного исследования обусловлена тем, что проблемы планирования маркетинговой деятельности проработаны лишь по некоторым направлениям, оставляя открытыми вопросы общих методологических подходов и алгоритмов планирования.

В условиях жесткой конкуренции маркетинг становится основной функцией предприятия, а план маркетинга доминирует над другими планами и разрабатывается в первую очередь. Однако надо отметить, что универсальной методики разработки плана маркетинга на сегодня нет.

Планирование маркетинговой деятельности - это процесс, связанный с установлением целей, задач, разработкой стратегий маркетинга, составлением плана маркетинга, нацеленных на рост объема продаж товаров, удовлетворения потребностей покупателей и максимизацию прибыли предприятия. Результатом планирования маркетинговой деятельности на предприятии является *план маркетинга*. Приведем некоторые определения данного понятия.

Панкрухин А.П. отмечает, что *план маркетинга* – это организационно-управленческий документ, позволяющий свести воедино все виды маркетинговой деятельности в соответствии с целями фирмы, ее ресурсами (включая кадровые), организацией [1].

Дж. Вествуд приводит следующие определение: *маркетинговый план* - это "документ, в котором сформулированы основные цели маркетинга товаров и услуг компании и пути их достижения" [2].

Согласно авторам В.В. Кеворкову и С.В. Леонтьеву, *план маркетинга* на предприятии можно понимать в широком и узком смысле этого слова. Широкое понимание термина "план маркетинга" – это маркетинговый раздел комплексного бизнес-плана развития предприятия. Узкое понимание термина "план маркетинга" - это перечень тактических мероприятий, позволяющих улучшить положение предприятия на занимаемых сегментах рынка [3].

Планы маркетинговой деятельности могут быть ориентированы на различные горизонты планирования: долгосрочные (перспективные) пять и более лет, среднесрочные – от одного до пяти лет, краткосрочные - до одного

года, а также на разные объекты планирования (по предприятию, по филиалу, по отдельной службе и подразделению, по всему ассортименту, группе или отдельному виду выпускаемой продукции). Также планы маркетинга могут разрабатываться в виде отдельного самостоятельного плана или входить в виде раздела других планов предприятия (например, план маркетинга в бизнес-плане).

При разработке плана маркетинга обязательно необходимо учитывать результаты мониторинга поведения конкурентов предприятия, анализ факторов внешней и внутренней среды, состояние рынков сбыта, а также предпочтения потребителей.

Методика составления плана маркетинга должна быть основана на разработке его основных разделов: анализ текущей маркетинговой ситуации, маркетинговые исследования, SWOT – анализ маркетинговой деятельности предприятия, сегментации целевого рынка, разработка товарной, ценовой, коммуникационной, сбытовой политики, формирование бюджета маркетинга, контроль реализации плана маркетинга.

На основании теоретических и практических данных были выявлены *проблемы* в области планирования маркетинговой деятельности характерные для современных предприятий: к маркетинговому плану подходят как к элементу бизнес-плана предприятия и не видят разницы между ними; на многих предприятиях нет квалифицированных маркетологов; в различных отраслях экономики маркетинг развит неравномерно; недостаточное понимание высшим руководством сущности, необходимости, результативности маркетинга; низкий авторитет службы маркетинга и т.д.

Своевременное качественное составление плана маркетинга позволит предприятию: повысить конкурентоспособность предприятия, проанализировать сильные и слабые стороны маркетинговой деятельности, определить целевых покупателей с помощью маркетинговых исследований, учесть тенденции развития рынка, определить наиболее выгодное использование ресурсов, расширить рынки сбыта продукции, минимизировать угрозы и максимизировать прибыль предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Панкрухин, А.П. Маркетинг: учебник, серия: Высшее экономическое образование /А.П. Панкрухин. – Москва, изд-во: Омега-Л 2009. - 656 с.
2. Роль маркетингового планирования (фрагмент из книги М.Вуд «Полное и детальное руководство по планированию маркетинга») // Маркетинг в России и за рубежом, №2 (70), 2009 г. с. 131 – 140.
3. Кеворков, В.В., Леонтьев С.В. / Политика и практика маркетинга на предприятии/ В.В Кеворков, С.В Леонтьев. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m59/>. – Дата доступа: 11.09.2014 г.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ПРОЦЕДУР В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ПРЕДПРИЯТИЙ

А.Л. Стаганович

Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

Институт банкротства, как неотъемлемый инструмент рыночной экономики, позволяет вытеснить нежизнеспособные хозяйствующие субъекты, а также обеспечить условия эффективного реформирования или перепрофилирования предприятий в целях их дальнейшего функционирования в условиях глубокой структурной перестройки отраслевых и региональных комплексов экономики.

В отечественной практике преобладает конкурсное производство с процедурой ликвидации. Оздоровительные процедуры мало востребованы промышленными предприятиями для достижения задач их развития, реорганизации и повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Количество дел об экономической несостоятельности (банкротстве) из года в год постепенно возрастает. Если в 2000 году в хозяйственные суды Республики Беларусь поступило 240 исковых заявлений о банкротстве, то в начале 2014 уже насчитывалось 1861 организаций находящихся в процедуре экономической несостоятельности (банкротстве).

Практика свидетельствует о наличии единичных фактов применения к предприятиям кардинальных мер финансового оздоровления, при том что по состоянию на 1 октября 2013 года из 3684 государственных, а также имеющих долю государственной собственности в уставном фонде юридических лиц насчитывается 746 (20% от общего числа) предприятий, неплатежеспособность которых приобретает устойчивый характер и 49 (1 % от общего числа) неплатежеспособность которых имеет устойчивый характер.

Всего за пять лет, в период с 2008 по 2013 годы, насчитывается 21 успешное восстановление платежеспособности должника в процессе санации в рамках процедуры экономической несостоятельности (банкротства) и это из 9 784 дел о банкротстве, т.е. 0,21 % от всех дел о банкротстве за данный период. При том, как показывает статистика, количество дел, по которым открывается процедура санации, сокращается в абсолютном и относительном выражении.

Данная диспропорция является следствием, во-первых, непонимания всех возможностей финансового оздоровления в процедурах экономической несостоятельности, а во-вторых, наличия причин, не способствующих успешной ее реализации.

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

О.Ю. Шанько

*Белорусский государственный аграрный технический университет,
г. Минск, Беларусь*

На протяжении длительного времени для характеристики результативности кого-либо явления или процесса специалистами из различных областей используется критерий эффективности. В то же время, само понятие «эффективность» остается неоднозначным и дискуссионным. В самом общем виде эффективность представляет собой отношение полезного эффекта к затратам на его получение. Вместе с тем, существуют подходы, в соответствии с которыми эффективность рассматривается не с позиции полученных результатов, а исходя из соответствия этих результатов поставленным целям: если достигнута намеченная цель, в срок решена поставленная задача, значит, система функционирует эффективно. Более того, встречаются точки зрения, что, применительно к экономической сфере, ни одна из указанных выше концепций в отдельности не позволяет во всей полноте дать реальную характеристику эффективности. Так, в ситуации, когда, несмотря на получение предприятием прибыли по итогам работы за год, ни одна из поставленных перед ним на этот период задач (к примеру, освоение выпуска новых видов продукции, сокращение доли брака в общем объеме производства, выход на новые рынки сбыта и др.) достигнута не была, говорить об эффективности его работы преждевременно. Применительно к маркетингово-сбытовой деятельности предприятия, на наш взгляд, именно данный подход к пониманию эффективности позволяет наиболее полным образом раскрыть ее сущность.

Проведенный нами анализ работы сельскохозяйственных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств Минской области, занимающихся производством и реализацией плодоовощной продукции, показал, что анализ эффективности маркетингово-сбытовой деятельности проводят лишь 52,2% предприятий. При этом, каждый производитель использует свои собственные критерии, свой механизм расчета и свою интерпретацию полученных результатов, что затрудняет проведение анализа динамики полученных результатов во времени и их сопоставление с результатами других предприятий. В качестве критериев эффективности чаще всего применяются такие показатели, как рентабельность реализации, выручка и прибыль от реализации, общий объем реализованной продукции. Несмотря на безусловную важность и высокую информативность указанных показателей, они не в полной мере позволяют оценить эффективность в контексте его сравнения с результатами других предприятий. На наш взгляд, для решения этой задачи целесообразно использовать такие показатели,

как прибыль от реализации на тонну произведенной продукции и прибыль от реализации на тонну реализованной продукции:

$$Пп = \frac{П}{ГП},$$

где $Пп$ – прибыльность произведенной продукции, млн.руб./тонну
 $П$ – прибыль от реализации продукции (в сопоставимых ценах), млн.руб.,
 $ГП$ – общий объем произведенной продукции, тонн, и

$$Пр = \frac{П}{РП},$$

где $Пр$ – прибыльность реализованной продукции, млн руб./тонну
 $П$ – прибыль от реализации продукции (в сопоставимых ценах), млн руб.,
 $РП$ – общий объем реализованной продукции, тонн.

Показатели прибыльности дают общее представление о финансовых результатах сбыта. Их сравнение с показателями других предприятий или со средним показателем по региону позволяет установить, является ли реализация плодовоовощной продукции высоко прибыльной или низко прибыльной в разрезе региона.

Не менее важным для оценки эффективности маркетингово-сбытовой деятельности, считаем показатель товарности продукции, представляющий собой отношение объема реализованной по всем каналам продукции к общему объему ее производства. Чем ближе значение показателя товарности к нулю, тем выше удельный вес потерь продукции, что говорит о низкой эффективности ее сбыта. Маркетингово-сбытовая деятельность предприятия не может считаться эффективной при низкой товарности продукции. Однако, сам по себе показатель товарности является не совсем однозначным. Товарность может быть одинаковой на предприятиях, производящих и реализующих несопоставимые между собой объемы продукции и имеющие несопоставимые трудовые и финансовые затраты на организацию сбыта. Для устранения этой неравнозначности в качестве показателя, характеризующего объемы сбыта продукции, предлагаем использовать товарность с гектара (Ts), позволяющую сравнивать товарности продукции на разных по размеру предприятиях:

$$Ts = \frac{РП}{S},$$

где $РП$ – общий объем реализованной продукции, тонн,
 S – посевные площади, га.

Чем выше значение показатель товарности с гектара, тем, следовательно, выше эффективность маркетингово-сбытовой деятельности.

Товарность с гектара, прибыльность произведенной и реализованной продукции, являются общими показателями, которые дают базовое представление об эффективности и характеризуют степень достижения главных целей маркетингово-сбытовой деятельности – увеличение объемов реализации произведен-

ной продукции и прибыли от реализации. Расчет общих показателей возможен как для отдельно взятого предприятия, так и для всего региона.

В то же время, указанные выше показатели характеризуют эффективность функционирования маркетинга и сбыта в самых общих чертах, не раскрывая всех его эффектов. Для получения более полной картины следует также рассмотреть показатели, которые характеризуют динамику результатов осуществления маркетингово-сбытовой деятельности, к которым можно отнести темп роста товарности продукции с гектара, темп роста количества контрактов, заключенных на поставку продукции, темп роста объемов реализации продукции с гектара по каналу, темп роста прибыльности реализованной продукции:

$$TPTs = \frac{Ts1}{Ts0} \times 100\%,$$

где $TPTs$ – темп роста товарности продукции с гектара, %,

$Ts1, Ts0$ – товарность продукции с гектара в отчетном году и в базовом году соответственно, тонн/га;

$$TPn = \frac{n1}{n0} \times 100\%,$$

где TPn – темп роста количества контрактов, заключенных на поставку продукции, %,

$n1, n0$ – количество контрактов, заключенных на поставку продукции в отчетном году и в базовом году соответственно;

$$TPk = \frac{K1}{K0} \times 100\%,$$

где TPk – темп роста объемов реализации продукции с гектара по каналу, %,

$K1, K0$ – объем реализованной продукции с гектара по каналу в отчетном году и в базовом году соответственно, тонн/га.

$$TPnp = \frac{Pr1}{Pr0} \times 100\%,$$

где $TPnp$ – темп роста прибыльности реализованной продукции, %

$Pr1$ и $Pr0$ – прибыльность реализованной продукции в сопоставимых ценах в отчетном и в базовом году соответственно, млн.руб./тонну.

Приведенные выше показатели позволяют рассмотреть динамику изменения объемов реализации в целом и в разрезе каналов сбыта. Темп роста прибыльности реализации, позволяет проследить, насколько осуществление маркетингово-сбытовой деятельности отразилось на изменении прибыли от реализации. Показатели этой группы отражают, насколько на предприятии выполняются основные задачи маркетинга и сбыта, т.е. приводит ли осуществление маркетингово-сбытовой деятельности к росту объемов продаж и прибыльности реализованной продукции. Для большей наглядности результатов целесообразно дополнительно использовать их графическое отображение. В то же время, указанные

показатели не отражают того, какой ценой и за счет каких факторов эти изменения достигнуты.

Сопоставить эффект с затратами на его достижение возможно с помощью такого показателя, как коэффициент эффективности затрат на реализацию:

$$Kэфз = \frac{\Pi}{Зм + Зх},$$

где $Kэфз$ – коэффициент эффективности затрат на реализацию,

$Зм$ – затраты на маркетинг и сбыт, млн руб.,

$Зх$ – затраты на содержание специализированных хранилищ, млн руб.

Данный показатель отражает насколько эффект от осуществления маркетингово-сбытовой деятельности в целом превышает затраты на ее осуществление. Чем ближе его значение к нулю, тем ниже эффективность затрат на реализацию.

Анализ эффективности маркетингово-сбытовой деятельности является существенным подспорьем для производителей плодоовощной продукции. В ходе его проведения раскрывается результативность маркетингово-сбытовой деятельности, целесообразность осуществляемых в нее вложений, выявляются эффективные и неэффективные каналы реализации, что крайне важно для принятия решений относительно необходимости проведения такого рода работы в следующих периодах, формирования бюджета на эти цели, эффективной структуры сбыта. Сам по себе процесс анализа не является затратным с точки зрения финансовых и трудовых ресурсов, однако эффект от его проведения, выражающийся в экономии средств, неэффективно используемых на цели маркетинга и сбыта, либо, наоборот, в росте прибыли за счет пересмотра структуры реализации в пользу наиболее эффективных каналов, может оказаться достаточно существенным.

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЭВОЛЮЦИИ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА МИКРОУРОВНЕ

Т.С. Сорокина

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

А.М. Курпатов

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Жесткая конкуренция и быстро меняющаяся внешняя среда вынуждает субъекты рынка искать оптимальные формы сотрудничества. Проводя аналогии с теорией эволюции, авторы полагают, что предпосылки и зачатки как межфирменных сетей, так и кластеров, нужно искать в Высоком средневековье (X - XIV веках), иными словами, корни их восходят к цехам и гильдиям (табл. 1).

Формы организации производства

Форма	Определение	Сущность
Цех	- союз, объединявший мастеров одной или нескольких схожих профессий средневековых ремесленников по профессиональному признаку [1, с. 731–732.]	Цех включал в себя несколько мастеровских в пределах одного города, в одной или схожей отраслях, деятельность в пределах одной или близкой отрасли, коллективное поддержание конкурентоспособности.
Мануфактура	- большое предприятие, где в основном применялся ручной труд наёмных рабочих и широко использовалось разделение труда [2, с. 75 – 77].	Мануфактуры были двух типов: рассеянная и централизованная мануфактура. Рассеянная мануфактура: владелец мануфактуры раздает сырье для последовательной переработки мелким деревенским ремесленникам (ремесленникам-надомникам). В централизованной мануфактуре переработка сырья производилась в одном помещении.
Фабрика	- промышленное предприятие, обладающее большим количеством рабочих (в отличие от ремесленной мастерской) и производящее товары, как правило, не под заказ, а по шаблону [2, с. 159-166].	Имеется разделение труда, но существенное отличие фабрики: наличие водяных и паровых двигателей, станков и т.п. Работники распределены по специальностям, одновременно и регулярно работают за определенное вознаграждение.
Территориально-производственный комплекс	- экономически взаимообусловленное сочетание предприятий в отдельной промышленной точке или в целом районе, при котором достигается определенный экономический эффект за счет планового подбора предприятий [3, с. 69-71, 4]	Наивысшей эффективности достигают за счет применения комбинированных технологических процессов при переработке сырья, получении энергии, использовании труда и оборудования, приводящие к созданию территориально-производственных комплексов.
Кластер	группа компаний, принадлежащих одной отрасли, иных фирм в связанных отраслях, также специализированных поставщиков, финансовых организаций, исследовательских институтов, сконцентрированная по географическому признаку, имеющая цель усиление их коллективной конкурентоспособности по средствам кооперации [5].	Кластер – группа фирм из одной отрасли; фирмы, предприятия-участники кластера расположены в одной географической области; основные черты: кооперативизация, синергия; цель кластеров – усиление коллективной конкурентоспособности.

Источник: составлено авторами на основании [1-5].

Как показывает мировая практика функционирования наиболее преуспевающих экономических систем, высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост, прежде всего, обеспечивают факторы, стимулирующие распространение инновационных технологий. Учитывая то обстоятельство, что современные конкурентные преимущества практически полностью обеспечиваются за счет преимуществ в технологиях производства, управления, организации продвижения товаров, успешное развитие конкурентоспособности экономической системы возможно по средствам формирования кластеров [6, с. 136].

По нашему мнению, в настоящее время кластер является главенствующим экономическим институтом. Он органично сочетает в себе как «наследство» прошлых эпох, так и привносит новое. Географическая близость, деятельность в схожих отраслях, баланс между конкуренцией и кооперацией, единая производственная и сбытовая политика, как в средневековых цехах. Разделение труда, впервые примененное на мануфактурах, теперь используется только между фирмами, помогая им снижать совокупные издержки производства. Широкое применение станков, машин, ЭВМ, быстрое внедрение новых технологий, как во времена промышленной и научно-технической революций.

По нашему мнению, кластеры – не столь однозначное явление, как это может показаться на первый взгляд. Проблема заключается не только 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, исследователи, как правило, продолжают понимать под кластером исключительно территориально-производственные комплексы или агломерации небольших, тесно взаимосвязанных компаний.

В целом проведенное теоретическое исследование позволяет утверждать, что экономические формы организации производства претерпевают перманентную эволюцию, в ходе которой отбирается оптимальная форма организации.

Критический анализ литературы показал, что остаются не решенными такие теоретические вопросы, как идентификация и классификация кластеров, механизм функционирования кластера, а также существуют проблемы связанные с взаимодействием участников внутри кластера, не разработаны эффективные методы по противодействию оппортунистическому поведению участников кластеров. Остро стоят проблемы менеджмента в кластерах, повышения инновационной активности участников и многие другие проблем, решение которых должно быть одним из направлений современной экономической науки.

Кластер имеет признаки, унаследованные от цеховой и мануфактурной организации и территориально-производственных комплексов. При этом имеет ряд собственных характерных, присущих только ему признаков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Цэхі // Вялікае Княства Літоўскае. Энциклапедыя у 3 т. – Мн.: Беларуская Энциклапедыя імя П. Броўкі, 2005. – Т. 2: Кадэцкі корпус – Яцкевіч. – 788 с.
2. История мировой экономики: Учебник для вузов / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 727 с.: ил.
3. Колосовский, Н. Н. Теория экономического районирования [Текст] / Н. Н. Колосовский. – М.: Мысль, 1969. – 335 с.
4. Дроздова Н.В. «Территориально-производственные комплексы и региональные кластеры: преемственность и перспективы развития» / Ярославский педагогический вестник-2011 – № 3 – Том I (Гуманитарные науки), 2011, с. 125 - 129
5. Портер, М. Конкуренция [Текст] : М. Портер; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс» , 2005. – 608 с.
6. Афонасова, М.А. Управление структурными пропорциями экономики региона как фактор повышения его конкурентоспособности / М.А. Афонасова // Вестник ТГУ. – 2008. - № 313. - С. 135 - 140.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

А.Л. Чмиль

*Харьковский государственный университет питания и торговли,
г. Харьков, Украина*

Успешное функционирование и повышение конкурентоспособности предприятий торговли в современных условиях украинской экономики требует принципиально новых подходов к решению проблемы достаточности, рациональности размещения и эффективности использования капитала. Рычагом решения проблемы является разработка методических основ аналитической составляющей системы управления капиталом предприятий розничной торговли.

Весомый вклад в решение проблем анализа капитала предприятия внесли отечественные ученые-экономисты: А. Бутко, Ф. Ефимова, С. Голов, Т. Карпова, С. Колесников, Г. Кравченко, Е. Мних, В. Сопко, В. Хлипальская, П. Хомин, Н. Чумаченко и др. Вместе с тем, методика анализа капитала в контексте системы эффективного управления предприятием и повышения его конкурентоспособности требует дальнейших научных разработок на базе системного подхода.

Критический анализ существующих методик анализа капитала предприятий [1-11] позволяет судить о том, что:

- анализ капитала предприятия рассматривается довольно часто как составляющая анализа финансового состояния предприятия или первый этап оптимизации структуры капитала предприятия в рамках системы управления капиталом;
- отсутствует единство мнений авторов относительно направлений, целей и задач анализа капитала предприятия;
- на качество аналитической работы негативно влияет наличие большого количества аналитических показателей и коэффициентов структуры капитала предприятия;

- раскрытие сущности аналитических процедур часто осуществляется на основании только теоретических положений, без учета особенностей практической деятельности торговых предприятий;

- аналитические функции рассматриваются отдельно от управленческого процесса, что не дает возможности выявить взаимосвязь элементов системы управления капиталом.

В этой связи для обеспечения эффективности принятия управленческих решений в сфере наличия и использования капитала предприятий розничной торговли необходима разработка соответствующей методики анализа с четко определенными целями и задачами анализа, направлениями (этапами) анализа, системой показателей и методов анализа.

По нашему мнению, методика анализа капитала предприятий розничной торговли - это определенная целью анализа последовательность выполнения аналитических процедур по изучению с помощью специальных приемов и методов информации о капитале предприятия.

Обобщая мнение ведущих отечественных аналитиков [1, 3, 4, 6, 8, 9, 11], считаем, что целью анализа капитала предприятия розничной торговли является поиск резервов улучшения его состава и структуры, повышения эффективности использования и обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Согласно определенной цели анализа капитала предприятий розничной торговли в качестве основных направлений аналитических исследований нами определены:

- анализ наличия капитала предприятия;
- анализ эффективности использования капитала предприятия;
- оптимизация структуры капитала предприятия;
- факторный анализ наличия и эффективности использования капитала предприятия;
- поиск потенциальных резервов улучшения состава и структуры капитала, повышения эффективности его использования и обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Начальным этапом анализа капитала предприятия розничной торговли является анализ его наличия в целом и по отдельным видам и элементам капитала. Такой анализ предусматривает оценку динамики капитала предприятия по общему объему, составу и структуре; анализ движения капитала; оценку состава источников финансирования имущества предприятия. Анализ капитала предприятия по общему объему, составу и структуре осуществляется, как правило, с применением методов вертикального и горизонтального анализа, и предполагает сопоставление данных по капиталу предприятия и отдельных его составляющих на конец и начало отчетного периода. Для характеристики движения капитала предприятия предлагаем использовать абсолютные и относительные показатели. В качестве абсолютных нами рассматриваются суммы поступившего и выбывшего в течение отчетного периода собственного капитала, и суммы получения и погашения заимствованного капитала. Относительными показателями движения собственного и заимствованного капитала предприятия служат соответственно

коэффициенты поступления и выбытия, получения и погашения, а также прироста капитала предприятия в целом и по его видам.

На следующем этапе анализа следует осуществлять оценку эффективности использования капитала предприятия. На количественном уровне такая оценка реализуется по двум направлениям:

- оценка уровня эффективности использования капитала предприятия – на основании показателей оборачиваемости и рентабельности (в целом и по отдельным видам капитала);

- оценка степени выполнения плана и динамики основных показателей, обеспечивающих предприятию приемлемые темпы экономического роста – на основании «золотого правила ведения бизнеса», согласно которому прибыль должна расти более высокими темпами, чем объем чистой выручки от реализации товаров и стоимость имущества (капитала) предприятия. Если эти условия выполняются, то это свидетельствует о повышении отдачи с каждой денежной единицы, вложенной бизнес; росте экономического потенциала и расширении масштабов деятельности предприятия, поскольку все темпы изменения показателей больше 100%.

В процессе дальнейшего анализа целесообразным является осуществление факторного анализа эффективности использования капитала предприятия. Такая оценка производится с помощью приемов элиминирования, которые применяются к детерминированным моделям, отражающим связь показателей оборачиваемости и рентабельности капитала предприятия, и факторов их определяющих.

Достаточно важным этапом анализа капитала в предприятиях торговли является оптимизация его структуры, иными словами выбор такого соотношения всех элементов собственных и заимствованных средств, используемых предприятием для финансирования активов, которое обеспечивает:

- а) максимизацию рентабельности собственного капитала;
- б) минимизацию средневзвешенной стоимости капитала;
- в) минимизацию уровня финансового риска.

Следует отметить, что выбор оптимальной структуры капитала предполагает проведение многовариантных расчетов, и возможен только по одному из указанных критериев. Приоритетность избрания последнего зависит от политики управления капиталом предприятия.

На завершающем этапе анализа капитала предприятия осуществляется поиск потенциальных резервов улучшения состава и структуры капитала, повышения эффективности его использования и обеспечения финансовой безопасности предприятия. Основу поиска резервов составляют результаты факторного анализа, а мероприятия по их внедрению в практическую деятельность оговариваются общей политикой управления предприятием, и согласуются с выбранной стратегией его развития.

Вышеизложенное позволяет сформировать концептуальную модель методики анализа капитала предприятия розничной торговли, основными составляющими элементами которой являются объект, цель, задачи, система показателей, методы и приемы исследования (рис. 1).

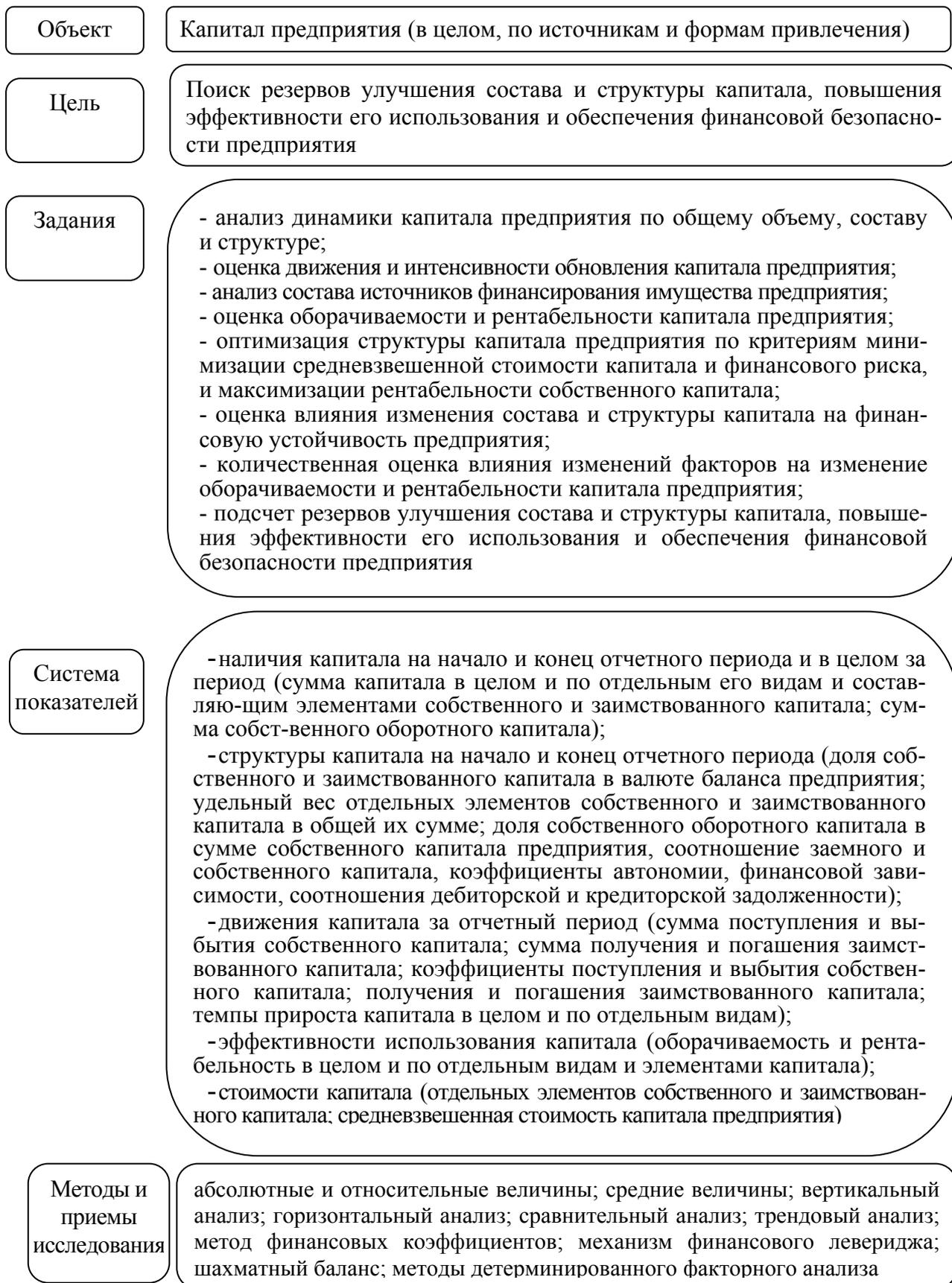


Рис. 1. Концептуальная модель методики анализа капитала предприятия торговли (разработано автором на основе [1-11])

Представленная модель позволит:

- эффективно организовать аналитический процесс оценки наличия и эффективности использования собственных и заимствованных ресурсов, привлеченных для финансирования активов предприятия;
- принимать обоснованные управленческие решения на основании факторных моделей оборачиваемости и рентабельности капитала, коэффициента реинвестирования прибыли и обеспечения желаемого уровня финансовой устойчивости предприятия.

Литература

1. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1 – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Косова Т.Д. та ін. Організація і методика економічного аналізу. Навч. посіб. / Косова Т.Д., Сухарев П.М., Ващенко Л.О. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. – Київ: Центр навчальної літератури. 2003. – 224 с.
6. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник / Є. В. Мних. – К.: КНТЕУ, 2008. – 514 с.
7. Мойсеєнко І. П. Інвестування. Навч. посіб. - К.: Знання.- 2006.- 490с.
8. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488с.
9. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] / Г.В. Савицька. – Навч. посіб. - К.: Знання, 2004. - 654 с.
10. Теория измерения капитала и прибыли [Текст]: монографія / [Коллектив авторов] под общ. ред. проф. Бутынца Ф., проф. Добии М. – Краков: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010. – 400 с.
11. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз : Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення і практичних завдань: – К.: Вид-во Європ ун-ту, 2005. – 253 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Д.С. Яковлева

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

В условиях возрастающей конкуренции все более важное значение для организаций приобретает маркетинг, в концепции которого, как известно, лежит ориентация на нужды потребителей и максимальное их удовлетворение.

Маркетинг – это социальный и управленческий процесс, посредством которого физические лица и организации приобретают то, в чем нуждаются и то, что они хотят, создавая и обмениваясь ценностями друг с другом. В узком контексте маркетинг включает построение прибыльных, ценностно ориентированных отношений с покупателями по поводу обмена. По словам Питера Друкера, гуру менеджмента, цель маркетинга – сделать продажи ненужными [3].

В настоящее время многие отечественные предприятия формируют службы маркетинга. Тем не менее, создание такого подразделения в рамках организации еще не означает завоевание успеха на рынке. Такой маркетинговый инструмент, как реклама уже освоен и применяется организациями. В этом им помогают рекламные агентства, которые начали активно формироваться на протяжении последних лет в Республике Беларусь и занимаются как производством, так и размещением рекламы на различных носителях. Еще одной важной составляющей маркетинга являются маркетинговые исследования, которые организации также поручают проводить специализированным сторонним организациям, т.к. для этого важного мероприятия требуются значительное количество сотрудников и соответствующие программы для обработки информации. Следует отметить, что в целом отечественные предприятия пересмотрели значение маркетинга для успеха деятельности организации в целом и начали чаще применять маркетинговые приемы. Поэтому на первостепенный план выходит совершенствование маркетинговой деятельности организации на основе применения новых подходов и технологий маркетинга.

Технологии маркетинга – это комплекс приемов, способов действия и принятия решений, которые определяют деятельность компании по управлению своей позицией на рынке, выбору и достижению компанией ее основных целей. Применение технологий позволяет компаниям достигать прибыльности и эффективности на рынке [6].

Что касается новых технологий в маркетинге, то они, прежде всего, применяются при продвижении товара и его продаже на рынках. Примером таких технологий могут служить партизанский маркетинг, вирусный маркетинг, сетевой маркетинг, интегрированные маркетинговые коммуникации, технология бренда и ребрендинга, кросс-маркетинг, маркетинговые интернет-технологии, мобильные маркетинговые технологии, технология выставочной деятельности предприятия и др.

В условиях изобилия маркетинговых технологий важно выбрать и применить те, которые принесут наилучший результат. Однако прогнозируемые показатели не всегда совпадают с фактическими. Поэтому необходимо проводить анализ маркетинговой деятельности, в основе которого лежит определение маркетинговой эффективности.

Существуют различные стратегии измерения маркетинговой эффективности. В связи с ростом цифровых технологий, появлением инноваций, маркетинг стремительно развивается. В результате маркетологи в прогрессивных организациях перенаправляют свои усилия и концентрируются на более целостном понимании маркетинговой работы. Принимая данный подход, маркетологи могут

понять, как влиять на покупателей. Таким образом маркетологи могут максимизировать маркетинговый эффект, стимулируя больший возврат инвестиций.

Главным индикатором любого маркетингового мероприятия является маркетинговая эффективность, которая характеризует качество того, каким образом маркетологи действуют на рынке: оптимизируют ли расходы, достигают ли хорошие краткосрочные и долгосрочные результаты [1].

Эксперт в области маркетинга Тони Леннон утверждает, что маркетинговая эффективность существенна для маркетинга, и если эффективность не измерена, то и маркетинга нет.

К факторам, влияющим на маркетинговую эффективность, относятся:

1. Маркетинговая стратегия: улучшение маркетинговой эффективности может быть достигнуто с помощью превосходной маркетинговой стратегии. Выпуская продукт под брендом правильно, он будет более успешным на рынке, чем продукты конкурентов.

2. Творческий маркетинг: Даже без изменений в стратегии, с помощью творческой составляющей, можно улучшить результаты.

3. Управление маркетингом: Взаимодействие с агентствами, составление бюджета, мотивация и координация маркетинговых действий может привести к укреплению конкурентоспособности и улучшению результатов.

4. Внешние Факторы: Обычно такие факторы находятся вне контроля маркетологов. Тем не менее, учитывая их, маркетологи могут улучшить результаты организации. Использование в своих интересах сезонности спроса, политики по защите окружающей среды, например, может помочь маркетологам для достижения высокой маркетинговой эффективности [2].

Совершенствование маркетинговой деятельности может осуществляться по общеизвестным направлениям комплекса маркетинга: товарная политика, ценовая политика, политика распределения и политика продвижения. Мы же рассмотрим такие как товарная политика и политика распределения.

В контексте маркетинга продукт определяется, как что-либо, что может удовлетворить потребность или желание и доступно для покупки на рынке. Продукт может быть предложен в форме пользы, услуги, идеи или комбинации между этими элементами.

Товарная политика организации отражает ее маркетинговую ориентацию и может быть определена как элемент маркетинговой деятельности предприятия, направленный на развитие ассортимента. Кроме того, товарная политика включает создание новых товаров, исключение из производственной программы товаров, утративших потребительский спрос, улучшение упаковки товара, разработку броского наименования и выразительного товарного знака [5].

Важно создать потребительскую пользу для оптимальной товарной политики продукта.

Существует несколько стадий новой разработки продукта:

1) Генерирование идей. Идеи для новых продуктов могут поступать из собственного научно-исследовательского отдела компании, клиентов, конкурентов, сотрудников, торгового персонала, независимых изобретателей и высшего руко-

водства. Один из способов - это проведение фокус-групп с клиентами состоит в том, чтобы услышать об их проблемах с продуктами и получить идеи для новых продуктов. Топ-менеджеры иногда собираются для мозговых штурмов, чтобы придумать идеи для новых продуктов.

2) Обработка. На этой стадии отклоняются идеи, которые технологически не выполнимы или экономически нецелесообразны. Некоторые идеи отклоняются, потому что они не соответствуют миссии или целям компании.

3) Бизнес-анализ. На данном этапе рассматривается необходимое количество инвестиций в идею для ее превращения в жизнеспособный продукт. Также определяется размер потенциального рынка и ожидаемые финансовые потоки от реализации продукта.

4) Тестирование концепции. Тестирование используется, чтобы проверить идею продукта. Потенциальным покупателям показывают изображение продукта с описанием, которое включает цену и преимущества и недостатки продукта.

5) Тестирование продукта. Потребители используют продукт в течение некоторого времени, затем отвечают, приобрели ли бы они его.

6) Тестирование рынка. Существует два главных вида испытательных рынков: обычный (традиционный) и моделируемый.

При обычном испытательном рынке продукт вводится в небольших городах (обычно в двух-трех), и длится на протяжении десяти месяцев. Одной дополнительной целью испытательного рынка является проверка различных маркетинговых стратегий. Главная опасность данного вида рыночного тестирования состоит в том, конкурент может украсть идеи, контролируя результаты тестирования, проводимого организацией.

Тестирование на моделируемом испытательном рынке проводят специализированные исследовательские фирмы при условии полной конфиденциальности. Потребителей приглашают оценить новые товары. Спустя некоторое время у тех потребителей, которые приобрели тестируемый товар интересуются купили ли бы они его снова. Данный метод менее дорогой, чем рассмотренный выше.

7) Обзор и пересмотр. Результаты вышеупомянутого исследования изучаются управлением, и определяется маркетинговая стратегия.

8) Коммерциализация. Введение нового продукта на рынок [4].

Следует отметить, что лица, принимающие решение по товарной политике в организациях, должны прогнозировать будущее. При этом им следует, прежде всего, сосредоточиться на клиентах. Они должны учитывать интересы как существующих покупателей, так и потенциальных клиентов, которые до сих пор не приобретали продукты организации.

Однако оптимизация товарной политики включает не только разработку и реализации новых продуктов, но и в сокращении выпуска, а иногда и прекращению невостребованной продукции. При тщательном изучении экономических показателей по ассортиментным группам товаров либо каждого товара в отдельности принимаются решения о снятии продукта с производства или ребрендинге торговой марки.

Таким образом, совершенствование маркетинговой деятельности является важным для современных хозяйствующих субъектов и должно осуществляться на основе анализа маркетинговой эффективности по соответствующим направлениям маркетинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Marketing analysis [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.marketinganalysis.org/> Date of access: 10.09.2014.
2. Marketing effectiveness [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.eloqua.com/resources/best-practices/marketing-effectiveness.html> Date of access: 02.09.2014.
3. Philip Kotler, Gary Armstrong, Principles of Marketing [Electronic resource]. – Mode of access: <http://bookboon.com/en/principles-marketing-ebook.pdf>. Date of access: 12.09.2014.
4. Product policy; New product [Electronic resource]. – Mode of access: <http://academic.brooklyn.cuny.edu/economic/friedman/mmproductpolicy.htm>. Date of access: 14.09.2014.
5. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 1999, 479 с.
6. Технологии маркетинга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.marketingnews.ru/termin/95/>. Дата доступа: 15.09.2014

INVESTMENT APPEAL OF THE METALLURGICAL ENTERPRISES OF UZBEKISTAN

N.M. Yakubov

*Узбекский комбинат тугоплавких и жаропрочных металлов,
г. Ташкент, Узбекистан*

It should be noted that in activity of the metallurgical enterprises, Uzbekistan since 2009, after an economic crisis there were difficulties in connection with falling prices of non-ferrous metals and steel of metals within the world market. From the created situation application of innovative technologies and development of new fields of raw materials with attraction of foreign investments can be an exit.

There are the objective conditions stimulating innovative development of a metallurgical complex: existence of own mineral resources; organization of domestic productions for deep complex processing of raw materials; existence of leading companies on production, processing and metal realization in the world market; introduction of modern hi-tech schemes on processing and receiving the qualitative metal, giving the chance for further development of metallurgical branch; solution of environmental problems, problems of employment of the population.

Application of innovative technologies and development of new fields of raw materials demand heavy capital investments in the form of notable investments which can be provided by the private sector of economy.

In 2013 in Uzbekistan investments 11,3% were more, than in 2012, in the volume, equivalent 13 billion US dollars that made 23% to gross domestic product. The share of foreign investments and the credits in a total amount of investments made 3 billion US dollars, and the volume of direct foreign investments exceeded 2,2 billion dollars. Steady inflow of foreign investments to national economy convincingly testifies to efficiency of a conducted economic course on updating and production modernization, and, first of all, creations of favorable investment climate and reliable guarantees for the foreign investor [1].

However the foreign experts who producing and realizing non-ferrous metals, consider that to enter with serious investments into the versatile large combines producing different types of non-ferrous metals, and also letting-out consumer goods at one enterprise, ineffectively. They specialize on production of one metal, for example, either copper, or zinc, or molybdenum as production of each metal is the whole isolated direction in science of the metallurgical branch, differing technology, the equipment, not to mention marketing of each metal.

It is possible to consider receiving only two metals which are producing at combine of JSC Almalyk MMC mountain metallurgical industrial complex (JSC Almalyk MMC), - copper and zinc. Copper receive a pyrometallurgical way, chemical processes go at high temperatures (1200-1400 °C) with formation of fusions, and zinc turns out in water solutions of acids and alkalis. JSC Almalyk MMC receives 9 non-ferrous metals. In such situation it is very hard for the head of versatile combine, it is almost impossible to resolve the issues arising by production and marketing of each metal as, except administrative management, he needs to know all subtleties of technology of receiving each metal at decision-making necessarily prime capital investment for increase in production of this metal not to the detriment of other structures.

Marketing of non-ferrous metals is very difficult. We will consider on the example of molybdenum which is an alloying additive by production of steel, and it is extracted with ore raw materials for copper as is its component. The molybdenic concentrate in the republic makes JSC Almalyk MMC, and process of its processing to finished goods happens on JSC "Uzbek combine of refractory and heat resisting metals" (JSC UZKTZhM). Production and the molybdenum price, except raw material, production, technical, power force, major problems in strong degree depends on world production of two metals - copper and steel. At sharp increase in production of copper extraction and production of molybdenum increases and in the market its offer prevails over demand that leads to sharp falling of its price. At sharp increase in production of steel there is an increase in demand at molybdenum and its price increases. The molybdenum price, depending on production of copper and steel, can increase with 8 to 81 US dollars for 1 kg and then fell to the 24 US dollars [2]. The foreign investors specializing on production of one metal, try to predict these questions.

The scientific economist A. Andrianov [3] considers that the investment is a conscious refusal of the current consumption in favor of possible and rather bigger income in the future, and the American scientist-economist U. Sharp [4] claims that "to invest" means "to leave money today to receive their large sum in the future". To conclude

what was mentioned above it is possible to add that the investor who consciously makes investments in monetary, material or non-material forms in objects of metallurgical industry for the purpose of obtaining the bigger income, is a professional in this area. And if the representative of the private sector of economy invests this enterprise, so he knows that the enterprise can be made more profitable, and it needs to confer more powers and guarantees.

Investments can be received with the help of involvement of private business' representatives in the attractive enterprise which for example, can become JSC Almalyk MMC in which the organizational, financial and production activity for production of 9 non-ferrous metals uniform and submits to one head. It is possible by elimination of its versatility, i.e. by JSC Almalyk MMC restructuring in the Almalyk Mining and Metallurgical Combine Holding Company on the basis of the created seven joint stock companies in the main production directions with the investment and financial infrastructure of a production activity [5].

In figure 1 the scheme is given of cardinal restructuring of JSC Almalyk's MMC activity.

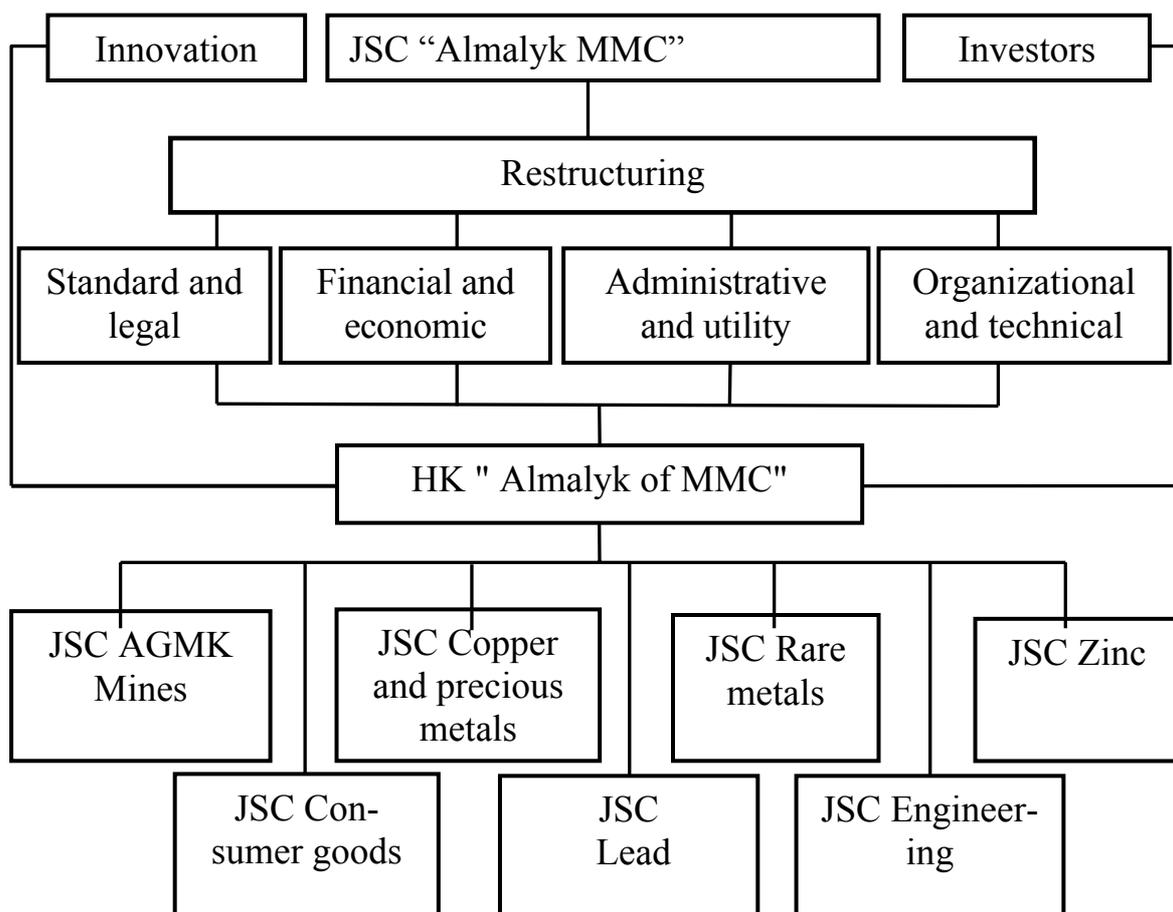


Fig. 1. Scheme of cardinal restructuring of JSC Almalyk's MMC activity [6]

From practice world of the perspective enterprises work's within metallurgical market it is known that raw structures, mines and concentrating factories unite in the

separate enterprise for production of a concentrate. In JSC Almalyk MMC they can form JSC AGMK Mines. In JSC Copper, JSC Zinc, JSC Lead, JSC Rare Metals which can enter into divisions of existing production of JSC Almalyk MMC. Here investments are necessary for introduction of innovative technologies, updating and modernization of processing equipment.

JSC Consumer Goods will include divisions of goods` production for the purpose of construction and household in wide assortment, and also rendering services to natural and legal entities, performance of work production, housing, municipal, and constructional character.

JSC Engineering will include combine divisions which will provide engineering services, and also to provide joint stock companies with the natural gas compressed by air, the electric power, the railway and motor transport, mechanical-repair works.

Thus each privatized enterprise of metallurgical branch can be made attractive with the help of eliminated versatility.

The enterprises that make metals with providing mineral and raw materials were always attractive to the investor.

For example, in Uzbekistan the copper is made by JSC Almalyk MMC with the help of raw materials from pits Kalmakir, Sara check, Handiz that will suffice for 40-50 years. But Kalmakir-dalny fields, Kyz-ata which will provide production for 150 years aren't explored yet. "Sautbay" is provided to JSC UZKTZhM with raw materials more than for 150 years with the new fields such as "Koytash", "Yakhton", "Lyangar". Expected indicators of security are estimated by raw materials of the enterprises of ferrous metallurgy at 4,7 billion tons, the confirmed stocks make 1 billion tons which will provide with raw materials production of steel more than for 100 years [7].

REFERENCES

1. The report of the President of the Republic of Uzbekistan I.A. Karimova at government meeting following the results of social and economic development of the country in 2013 and to the major priorities for 2014. Uzbekistan, Tashkent // The Vostoka Pravda newspaper of January 18, 2014. – No. 13.
2. Yakubov N. M. Ekonomika and education, 2010. – No. 6. – Page 31-33.
3. Andrianov A.Yu. Investments. – M.: Prospectus, 2011 – 584 pages.
4. Sharp U., Alexander G., Investments. Page lane ahr. – M: INFRA-M, 1997. – XII. – 1024 pages.
5. Tursunkhodzhayev M.L. Burkhanov A.U. Hashimova. N.A., Yakubov N.M. Development of mechanisms of restructuring of the industrial enterprises. – Tashkent: Fang wa technology, 2012. – 128 pages.
6. It is made by the author
7. Akhmedov N.A. Zavyalov G.E. Zemlyanov A.A. etc. Ore fields of Uzbekistan – Tashkent: GIDROINGEO, 2001. – 661 pages.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	3
Н.И. Богдан Диагностика инновационной политики: теоретические основы и современные инструменты	3
А.В. Бондарь Экономика знаний: содержание, перспективы развертывания в Республике Беларусь	8
Ю. Виейкис, А. Якутис Современное моделирование экономических положений	12
В.Л. Ключня, И.В. Зенькова, О.В. Шолох Экономические индикаторы достижения эффективной занятости на макроэкономическом уровне	16
П.С. Лемещенко Современная экономическая наука: методология имеет приоритетное значение	21
К.В. Павлов Патоинституты, патоинституционализм и модернизация российской экономики	27
Д.А. Панков Информационный массив как основа современной системы управления	30
О.В. Прокопенко, В.А. Омеляненко Институциональное обеспечение развития экономики космической деятельности	32
С.Ю. Солодовников Особенности исследования социально-институциональных феноменов в контексте научных взглядов П.Б. Струве	36
М.К. Фисенко К вопросу о сущности финансов	42
А.В. Черновалов Институционалистика	45
Т.Е. Бондарь Теоретическая неопределенность как фактор, сдерживающий социально-экономическое развитие общества	51
Б.А. Букач Анализ реалистичности абстракции и риторики убеждения кривой Лаффера	55
Р.И. Громыко Институты и интеграционные процессы ТС и ЕЭП	60
Н.А. Дубенецкий, Э.В. Коломыс К вопросу о методологическом единстве кембриджской школы экономики и кейнсианства	64
С.М. Кафка Осмотр теоретико-методологических аспектов лизинга и аренды: существенные отличия	67
А.В. Ковалёв Теория цикла австрийской школы: 100 лет правомерности	71
И.Д. Котляров Виртуализация собственности в условиях экономики услуг	74

<i>И.А. Лаврухина</i> Некоторые вопросы истории экономической науки Беларуси: от истоков до наших дней.....	79
<i>С.С. Мишук</i> Информационно-коммуникационные технологии как интеграционный компонент мировой экономической системы.....	85
<i>В.С. Рейкин</i> Рационализм в экономической теории правонарушений.....	88
<i>И.В. Стефанович</i> Основные направления модификации поведения домашних хозяйств в условиях институциональных преобразований экономической системы	92
<i>Л.Д. Тюличева</i> Институциональное обеспечение развития региональных систем профессионального образования.....	95
<i>О.В. Балан</i> Механизм функционирования рынка инвестиционных фондов	100
<i>У.А. Ганскі</i> Інстытуцыянальнае забеспячэнне ўваходжання Беларусі ў сусветны рынак турыстычных паслуг	104
<i>Н.А. Гончарова</i> Понятие «устойчивость» и «устойчивое развитие» в истории экономической мысли	108
<i>Е.В. Прудникова-Кирпиченок</i> Некоторые методологические подходы к исследованию нелетального разрушения социальных субъектов в современной политэкономии	113
<i>Ж.В. Черновалова, А. Варнас, А. Матеек</i> Rozwój metod oceny efektywności postępowania organizacyjnego na podstawie ekonomii instytucjonalnej	117
<i>В.А. Щербаченко</i> Пути превращения интеллектуального капитала в интеллектуальный потенциал.....	125
<i>Н.В. Юргель</i> Теоретические аспекты институционализации фирмы в современной экономике.....	128
Секция 2. МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ.....	134
<i>Т.Н. Одинцова, И.Ю. Ягузинская</i> Исследование бизнес-процессов предоставления логистического сервиса в деятельности автосалонов	134
<i>Н.И. Холод, А.А. Ефремов</i> Оптимизация производственных факторов при планировании урожайности зерновых культур в АПК.....	138
<i>N.M. Yakubov, M.L. Tursunkhodzhayev, S.R. Hudoyarov</i> Increases in the share of the private sector in open joint stock companies of Uzbekistan with the state share	140
<i>В.П. Аминова</i> Инновационно-технологическая зрелость как ключевой фактор конкурентоспособности предприятий деревообрабатывающей отрасли.....	143

М.Ж. Банзекуливахо Управление логистическими издержками как эффективный инструмент обеспечения конкурентоспособности организации в цепях поставок.....	145
М.Ж. Банзекуливахо, А.В. Петкевич Организация деятельности транспортно-логистических предприятий в сфере международных автомобильных перевозок	150
М.Ж. Банзекуливахо, А.В. Шуманович Анализ и оценка конкурентоспособности автотранспортного предприятия.....	153
И.А. Бигдан, Н.Б. Кащена, Н.И. Кропивцова Теоретико-методические вопросы использования инструментов управления денежными потоками предприятия.....	157
М.Д. Домашенко Выбор стратегий управления экономической безопасностью внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроения.....	160
С.В. Измайлович, Т.Т. Климович Перспективные формы расширения ресурсной базы коммерческих банков Республики Беларусь, основанные на применении инструментов финансового инжиниринга	164
С.А. Калугина, А.А. Макаров Форматы предприятий торговли России, в которых возможна реализация продукции, выпущенной под СТМ.....	169
Т.В. Каשתелян, А.В. Исаченко, Е.А. Юрения Экономические проблемы обеспечения древесным сырьем деревообрабатывающих предприятий Беларуси и пути их решения	174
Кащена Н.Б., Бигдан И.А. Конкурентоспособность предприятий торговли: методика оценки уровня и пути его повышения.....	179
М.Н. Ковалёв Механизм разработки стратегий логистики	183
С.Н. Костюкова Реинжиниринг бизнес-процессов или система менеджмента качества: есть вопрос?..	187
С.Н. Костюкова, И.С. Окунев Влияние особенностей строительства на финансово-экономические показатели деятельности строительных организаций.....	191
С.Н. Костюкова, И.С. Окунев Механизм бизнес-планирования в строительстве.....	195
О.А. Нагорная, Н.В. Молнар Обучение персонала как фактор формирования человеческого капитала предприятия	200
Т.Н. Налецкая Проблемы и направления развития анализа эффективности экспортных операций хозяйствующих субъектов	204
Н.В. Немогай SCOR-модель цепочек поставок белорусских предприятий и направления ее совершенствования	208
И.А. Позднякова, Д.В. Пермяков Этапы управления инвестиционными рисками	212
Е.П. Семиренко Роль банков в развитии малого предпринимательства в Республике Беларусь	214

В.Ю. Школа	
Трансформация системы обращения с нефтеотходами в Украине	220
В.С. Вавилонская	
Совершенствование сбытовой деятельности организации на основе обоснования выбора зарубежных рынков сбыта	224
Ю.Г. Вайлунова	
Повышение конкурентоспособности легкой промышленности на основе использования концепций	225
В.Л. Ключня, М.В. Варакулина	
Система стимулирования персонала в организациях жилищно-коммунального хозяйства	228
А.В. Вериго	
Изменения сумм страховых резервов – доходы (расходы) страховой организации	232
Е.А. Виноградова	
Венчурный капитал: понятие, сущность, функции. Связь с человеческим капиталом	235
О.В. Гашева	
Инновации как конкурентное преимущество динамично развивающегося бизнеса	239
О.Н. Гапоненко	
Основные подходы к активизации мебельной отрасли в XXI в.	240
С.И. Горанец	
Анализ эффективности начисления амортизации основными методами (на примере линии полуавтоматической для нарезки и упаковки хлеба в ОАО «Гроднохлебпром»)	244
Л.А. Зенюк	
Качество – одно из слагаемых конкурентоспособности продукции предприятий	248
Е.А. Каминская	
Особенности экономического обоснования использования средств малой механизации в строительстве в условиях неустойчивой трудоемкости выполнения работ	250
Т.С. Климова	
Инновационный потенциал как основа стратегии развития организации	258
О.Г. Кобринская	
Диагностика финансового состояния предприятия и основные направления ее развития	263
О.В. Козаредов	
Денежно-кредитная политика Республики Беларусь: состояние, перспективы совершенствования	268
Е.И. Лукьянова	
Инновационная культура предприятия	269
А.Ф. Можейко	
Совершенствование механизма управления кредитным портфелем коммерческого банка	273
Е.В. Опекун	
Подходы к управлению инновационным развитием предприятия	275
Я.П. Рак, В.Н. Алексеевич	
Call-центр как способ повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов	278
П.Е. Резкин	
Состояние и перспективы развития топливной и нефтехимической промышленности в Республике Беларусь	283
О.А. Скуматова	
План маркетинга предприятия как один из факторов повышения конкурентоспособности предприятия	287

А.Л. Стаганович	
Проблемы применения реабилитационных процедур в рамках экономической несостоятельности (банкротства) предприятий	289
О.Ю. Шанько	
Методология анализа эффективности маркетингово-сбытовой деятельности на сельскохозяйственных предприятиях	290
Т.С. Сорокина, А.М. Курпатов	
Исторический аспект эволюции форм организации производства на микроуровне	293
А.Л. Чмиль	
Методика анализа капитала предприятия и ее концептуальные элементы	296
Д.С. Яковлева	
Совершенствование маркетинговой деятельности организации на основе оптимизации товарной политики	300
Н.М. Yakubov	
Investment appeal of the metallurgical enterprises of Uzbekistan.....	304

Научное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В XXI ВЕКЕ:
ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Материалы международной научно-практической конференции
(Новополоцк, 23 – 24 октября 2014 г.)

В двух частях

Часть 1

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск *В. А. Ганский*

Техническое редактирование и компьютерная верстка *А. Э. Цибульской*
Дизайн обложки *А. Н. Парфёновой*

Подписано в печать 09.10.14. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 18,1. Уч.-изд. л. 23,15. Тираж 80 экз. Заказ 1288.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/305 от 22.04.2014.
ЛП № 02330/494255 от 08.05.2014.

Ул. Блохина, 29, 211440, г. Новополоцк.