

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет»

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

Материалы II Международной научно-практической
конференции

(Полоцк, 20 – 21 октября 2016 г.)

В двух частях

Часть 2

Новополоцк
ПГУ
2016

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);
канд. экон. наук, доц. В. А. Ганский (отв. секретарь);
д-р экон. наук, проф. В. В. Богатырева;
д-р экон. наук, проф. А. В. Бондарь;
д-р экон. наук, проф. В. Л. Ключня;
д-р экон. наук, проф. П. С. Лемещенко;
д-р экон. наук, проф. Д. А. Панков;
д-р экон. наук, проф. А. Н. Сенько;
д-р экон. наук, проф. А. О. Тихонов

Экономическая теория в XXI веке: поиск эффективных механизмов хозяйствования : материалы II Междунар. науч.-практ. конф., Полоцк, 20–21 окт. 2016 г. : в 2 ч. / Полоц. гос. ун-т ; под ред. И. В. Зеньковой. – Новополоцк : ПГУ, 2016. – Ч. 2. – 308 с.

ISBN 978-985-531-537-8.

Рассмотрены проблемы современной экономической теории и истории экономической мысли, институциональное обеспечение социально-экономических трансформаций, макроэкономический анализ и теоретические аспекты национального и регионального социально-экономического развития в современных условиях, теоретические основы повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования, отраслей и регионов, международные и национальные аспекты современного финансово-кредитного механизма, а также международные экономические отношения в Европе и мире на современном этапе.

Для работников образования и науки, представителей бизнеса и органов государственного управления, а также всех лиц, проявляющих интерес к рассматриваемым проблемам.

УДК 338.2(082)
ББК 65.9я43

ISBN 978-985-531-537-8 (ч. 2)
ISBN 978-985- 531-535-4

© УО «ПГУ», 2016

СЕКЦИЯ 3. СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

РОЛЬ МОДЕЛИРОВАНИЯ В ПРЕДСТАВЛЕНИИ ПРОЦЕССОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

д-р экон. наук В.В. Богатырёва, В.А. Антоненко
Полоцкий государственный университет

Одним из практичных и достоверных способов познания какого-либо объекта, явления или процесса с целью сбора информации об их функционировании, возможности применения на практике и прогнозирования направлений развития является процесс формирования модели (моделирование) такого объекта, явления или процесса с полным воссозданием организационной структуры, взаимосвязей элементов и свойств явления (процесса) в целом.

Анализируя современные подходы к определению понятий «модель» и «моделирование», можно отметить многообразие подходов к их трактовке и обширность областей применения. Выделим общие черты, присущие исследуемым понятиям. Для этого обратимся к трудам известного ученого в области моделирования В.А. Штоффа, который, на наш взгляд, наиболее полно и системно охарактеризовал понятие «модель». По мнению В.А. Штоффа, под моделью в первую очередь следует понимать мысленно представляемую или материально реализуемую систему, которая будет не только отображать или воспроизводить объект исследования, но и способствовать замещению его так, что исследование в итоге даст необходимую информацию об интересующем объекте [1, с. 22].

Таким образом, первым и основным признаком модели должно быть наличие четко сформированной и полностью идентичной исследуемому объекту системы. В качестве основного и общего свойства для всех моделей, воплощенных в виде системы, необходимо в первую очередь выделить способность к реальному отображению действительной ситуации, в противном случае система не будет представлять образ объекта. Следовательно, под моделью будем понимать представление реального устройства (механизма) процесса, представленного в упрощенном виде, с достоверным отображением взаимосвязей между отдельными элементами.

Широкое использование моделирования в различных областях знаний привело к спецификации моделей и разработке все новых способов их построения. Существуют различные точки зрения о возможной группировке моделей по видам. Приведем основные подходы к выделению классификационных признаков моделей.

Одной из основных классификаций моделей является классификация по способу представления объекта:

- структурная (модель, представляющая исследуемый объект как систему с присущим ей устройством и механизмом внутреннего функционирования);
- функциональная (модель, отражающая взаимосвязь объекта с внешними механизмами функционирования).

Другой не менее значимой классификацией моделей является классификация по способу построения моделей или, иными словами, отображения их формы:

- материальная (предметная модель, имеющая реальное воплощение и отражающая как внешние свойства объекта, так и его внутреннюю структуру)
- абстрактная (нематериальная модель, которая не имеет действительного воплощения, а лишь дает теоретическое представление о содержащейся в ней информации).

Модель процесса финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь должна быть наделена качествами абстрактной неформализованной модели в силу экономической сущности категорий «экологизация экономики».

Следующим классификационным признаком является качественная спецификация модели, показывающая ее содержание. По такому признаку модели можно разделить на [2]:

- измерительные;
- описательные;
- объяснительные;
- предсказательные;
- критериальные.

Разрабатываемая модель будет описательно-критериальной, так как должна отображать объект исследования, а именно экологические проблемы в экономике страны в различных подсистемах системы финансовой системы с точки зрения детального описания финансовых отношений между всеми элементами, методами и механизмами финансового управления.

Следующей не менее значимой классификацией моделей является классификация в зависимости от возможности изменения во времени, в соответствии с которой различаются модели:

- статические;
- динамические [2].

Разрабатываемая модель будет динамической, так как финансовые показатели подвержены изменению и корректируются на основе методов

планирования и прогнозирования, то есть отражают реальную экономическую ситуацию.

Проанализировав основные подходы к классификации, считаем, что наиболее адекватным и реалистичным способом построения модели сложного экономического явления (процесса) является синтез нескольких признаков с целью обеспечения всестороннего изучения исследуемого объекта. Следовательно, модель процесса финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь будет структурно-функциональной абстрактной неформализованной описательно-критериальной динамической. Только в результате такого подхода она станет полным аналогом исследуемого объекта как сложного многоуровневого процесса с большим количеством элементов, устойчивыми взаимосвязями между ними и финансовыми механизмами управления.

Главная особенность моделирования – использование методов опосредованного познания объектов, которые можно использовать в качестве заместителей. Данная особенность является общей для моделирования в рамках всех отраслей науки, будь то физика, математика, философия или экономика.

В частности, в экономике моделирование является одним из стандартных, но в то же время наиболее адекватных методов изучения экономических объектов, процессов и явлений. Применение принципов моделирования в экономике – явление не новое. К такому методу познания прибегали классики экономической мысли, в частности У. Петти, который одним из первых начал излагать свои выводы, подкрепляя их разработанной системой показателей, дающих изучаемому объекту критериальную оценку [3, с. 57]. Его опыт составил основу для экономики нового типа, где все умозаключения начали проверяться на истинность с использованием методов экономико-математического моделирования.

Сегодня все экономико-математические модели можно разделить на две группы:

- модели, цель которых отражение реальных или гипотетических свойств экономических систем при отсутствии возможности эмпирического анализа;
- модели, позволяющие в полной мере оценить экономические системы по эмпирическим данным с целью прогнозирования, планирования и принятия управленческих решений [4].

В нашем случае реальный научно-практический интерес будет представлять последняя группа моделей. Именно выше упомянутая группа моделей станет основой построения финансовой модели принятия управленческих решений в отношении предмета настоящего исследования.

Основная цель финансового моделирования – формирование формализованного представления об экономической сущности процесса финан-

сового управления, методах и способах исследования экономических свойств объекта управления и устойчивых взаимосвязей с ним других элементов исследуемой системы с целью прогнозирования, планирования и принятия управленческих финансовых решений. В нашем случае основной целью финансового моделирования является выявление и представление основных объектов и процессов, позволяющих при соответствующем влиянии на них достичь максимизации эффективности, к тому же финансовое моделирование должно давать руководству возможность мгновенного анализа сложившейся финансовой и экологической ситуации и использовать быстрые методы принятия эффективных решений. Перейдем к рассмотрению категории «экологизация экономики».

Экологизация экономики – процесс внедрения и реализации принципов рационального природопользования и минимизации негативного воздействия на экологию при осуществлении хозяйственной деятельности. Экологизация включает в себя все сферы общественного развития: науку, промышленность, сельское хозяйство, социальную сферу, правовую сферу, управление.

Направления экологизации:

- применение технологий по очистке выходных компонентов от вредных примесей (экстенсивный подход);
- использование экологически чистых технологий (интенсивный подход).

Первое направление экологизации – технологии «конца трубы». При их использовании наряду с производством основного продукта осуществляется нейтрализация вредных побочных продуктов.

Природоохранные мероприятия являются дополнительными, обособленными от основного производственного процесса, а издержки – экстернальными (внешними) для предприятия, нежелательными для него с экономической точки зрения.

Второе направление экологизации – интенсивный метод охраны природы – заключается в предупреждении негативного воздействия путем устранения не следствия (вредный выброс), а причины (несовершенство технологии) [5].

Основные принципы интенсивного метода:

- замкнутость технологии;
- безотходность технологии;
- экономия сырья и энергии;
- использование альтернативных источников энергии;
- создание продукции с длительным сроком службы.

Планируемое моделирование будет неразрывно сочетаться с интенсивным методом охраны природы, а так же с активной фискальной политикой государства через экологическое налогообложение.

Построение модели процесса финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь с использованием методов финансового моделирования позволит:

- повысить эффективность процесса управления финансами;
- упростить механизмы и процедуры финансового управления;
- повысить точность планируемых и прогнозируемых показателей;
- стабилизировать и укрепить экономическую позицию субъектов всех уровней хозяйствования в условиях конкурентной борьбы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Штофф В.А. Моделирование и философия / В.А. Штофф. – М.: Наука, 1966. – 457 с.
2. Богатырева В.В. Финансовое управление воспроизводством человеческого капитала в инновационной экономике: теория, методология, моделирование./В.В. Богатырева. – Новополоцк.: ПГУ, 2013. – 400 с.
3. Ашманов, С.А. Математические модели и методы в экономике/С.А. Ашманов. – М.: Наука, 2009. – 447 с.
4. Черемных, Ю.Н. Математические модели развития народного хозяйства / Ю.Н. Черемных. – М.: ДИС, 1986. – 147 с.
5. Единый центр дистанционного образования. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://voronova-on.ru/>- Дата доступа: 16.09.2016.

ИННОВАЦИИ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

д-р экон. наук В.В. Богатырёва

Полоцкий государственный университет

канд. техн. наук А.Е. Скворчевский

*Национальный технический университет «Харьковский
политехнический институт»*

Становление новой экономики, обозначившее необходимость развития инновационных подходов в управлении, выявленные нерешенные проблемы в отношении важнейших факторов экономического роста – инновационной составляющей и человеческого капитала во многом определяющего уровень развития государства, обострили актуальность исследования взаимосвязи человеческого ресурса с другими факторами экономического роста. Для раскрытия взаимосвязи обозначенных категорий (и опосредующих их величин) "инновации", "человеческий капитал" необходимо, прежде всего, продемонстрировать количественные взаимосвязи между основными показателями инновационной деятельности на примере организаций промышленности Республики Беларусь за период 2002-2015 гг. и

представить практическую интерпретацию полученных результатов в целях разработки рекомендаций по совершенствованию инновационной деятельности организаций промышленности, в том числе на основе повышения эффективности воспроизводства человеческого капитала страны.

Общеизвестно, что важнейшим направлением эффективного управления инновационной активностью предприятий, отраслей и национальных экономик является применение информационных технологий и математических методов. Ученые Беларуси, Украины, России, Казахстана и других стран занимаются проблемами инновационного развития государства, предлагают механизмы развития обозначенной сферы [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9].

Корреляционно-регрессионный анализ показателей инновационной деятельности организаций промышленности Республики Беларусь за период с 2002 по 2015 гг. проведен на основе статистических данных сайта Национального статистического комитета Республики Беларусь в разделе «Наука и инновации» [10] Для построения эконометрических моделей и сокращения статьи обозначим основные показатели инновационной деятельности следующими переменными (табл.).

Таблица

Основные показатели инновационной деятельности организаций промышленности Республики Беларусь

Показатель	Переменная
Число организаций, осуществляющих технологические инновации, единиц	$x_{ч.орг.}$
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, процентов	$x_{у.в.о.}$
Затраты на технологические инновации, млрд. руб.	$x_{о.з.}$
в том числе:	
исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	$x_{и.р.}$
приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	$x_{маш.}$
приобретение новых и высоких технологий	$x_{н.т.}$
приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями	$x_{нр.}$
производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи)	$x_{п.п.}$
подготовка переподготовка и повышение квалификации персонала, связанные с технологическими инновациями	$x_{пер.}$
маркетинговые исследования, связанные с технологическими инновациями	$x_{мар.}$
прочие затраты на технологические инновации	$x_{п.з.}$

Объем отгруженной продукции (работ, услуг) собственного производства в фактических отпускных ценах за вычетом налогов и сборов, исчисляемых из выручки, млрд. руб.	$y_{o.o.}$
из нее инновационной продукции (работ, услуг)	$y_{o.ин.}$
Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг), процентов	$y_{у.в.и.}$

Далее сформированная матрица парных коэффициентов корреляции Пирсона основных показателей инновационной деятельности организаций промышленности Республики Беларусь за период с 2002 по 2015 гг. позволила оценить тесноту корреляционных зависимостей между показателями. Особый интерес представляют тесные корреляционные связи между объемом отгруженной собственной инновационной продукции $y_{o.ин.}$ и другими факторами. Так между $y_{o.ин.}$ и удельным весом организаций, осуществляющих технологические инновации $x_{у.в.о.}$, коэффициент корреляции составляет 0,834, что свидетельствует о тесной линейной связи. Между $y_{o.ин.}$ и затратами на технологические инновации $x_{o.з.}$ – 0,94. В этих случаях целесообразно построить две модели парной линейной регрессии, которые бы характеризовали зависимости $y_{o.ин.} = f(x_{у.в.о.})$ и $y_{o.ин.} = f(x_{o.з.})$.

Между составляющими $x_{o.з.}$, такими как приобретение машин и оборудования $x_{маш.}$, приобретение компьютерных программ и баз данных $x_{пр.}$, производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи) $x_{н.н.}$, подготовка переподготовка и повышение квалификации персонала $x_{пер.}$, прочими затратами на технологические инновации $x_{н.з.}$ и $y_{o.ин.}$ коэффициенты корреляции составляют 0,938, 0,837, 0,908, 0,891 и – 0,669 соответственно. Это свидетельствует о целесообразности построения модели множественной регрессии. Однако такие факторы, как $x_{маш.}$ и $x_{пер.}$ способствуют мультиколлинеарности поэтому исключим их, а модель будем строить в виде $y_{o.ин.} = f(x_{пр.}, x_{н.н.}, x_{н.з.})$.

Все, описанные выше, коэффициенты корреляции статистически значимы по критерию Стьюдента для вероятности 90%.

Линейная зависимость $y_{o.ин.} = f(x_{у.в.о.})$ по методу наименьших квадратов (МНК) оценивается в виде:

$$\hat{y}_{o.ин.} = -9,38 \cdot 10^4 + 7,19 \cdot 10^3 \cdot x_{у.в.о.} + \varepsilon, \quad (1)$$

где $\beta_0 = -9,38 \cdot 10^4$ – МНК-оценка параметра;

$\beta_1 = 7,19 \cdot 10^3$ – МНК-оценка параметра;

ε – случайные и неучтенные факторы.

В данном случае параметр β_0 не имеет экономической интерпретации, так как он отрицательный. Параметр β_1 статистически значим по критерию Стьюдента при вероятности 90 %. МНК-оценка параметра β_1 показывает, что при увеличении удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации на 1 %, объем отгруженной инновационной продукции увеличится примерно на 7190 млрд. руб.

Линейная зависимость $y_{o.ин.} = f(x_{o.з.})$ по МНК оценивается в виде:

$$\hat{y}_{o.ин.} = -9,28 \cdot 10^3 + 8,17 \cdot x_{o.з.} + \varepsilon, \quad (2)$$

где $\beta_0 = -9,28 \cdot 10^3$ – МНК-оценка параметра;

$\beta_1 = 8,17$ – МНК-оценка параметра;

ε – случайные и неучтенные факторы.

В данном случае параметр β_0 также не имеет экономической интерпретации, так как он отрицательный. Параметр β_1 статистически значим по критерию Стьюдента при вероятности 90 %. МНК-оценка параметра β_1 показывает, что при увеличении затрат на технологические инновации на 1 млрд. руб., объем отгруженной инновационной продукции увеличится примерно на 8,17 млрд. руб.

Модель множественной регрессии $y_{o.ин.} = f(x_{np.}, x_{n.n.}, x_{n.з.})$ по МНК оценивается в виде:

$$\hat{y}_{o.ин.} = 1643,7 \cdot x_{np.} + 15,46 \cdot x_{n.n.} - 7,01 \cdot x_{n.з.} + \varepsilon, \quad (3)$$

где $\beta_1 = 1643,7$ – МНК-оценка параметра;

$\beta_2 = 15,46$ – МНК-оценка параметра;

$\beta_3 = -7,01$ – МНК-оценка параметра;

ε – случайные и неучтенные факторы.

Параметры β_1 и β_2 статистически значимы по критерию Стьюдента при вероятности 0,9, параметр β_3 значим только лишь при вероятности 0,75. Параметр β_1 показывает, что при вложении 1 млрд. руб. в приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями, объем отгруженной инновационной продукции увеличивается на 1643,7 млрд. руб. В то же время, при вложении 1 млрд. руб. в производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи), объем отгруженной инновационной продукции увели-

чивается всего на 15,46 млрд. руб. Вложение средств в прочие затраты на технологические инновации не эффективно так как приводит к снижению объемов отгруженной инновационной продукции на 7,01 млрд. руб. на каждый вложенный 1 млрд. руб.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ позволил выявить некоторые количественные зависимости между показателями инновационной деятельности организаций промышленности Республики Беларусь. Не менее интересным представляется исследование вопросов взаимосвязи инновационного развития и человеческого капитала. Известно, что в странах с высоким уровнем ИЧР высок уровень инновационного развития. Во многом уровень развития опосредован высоким уровнем образованности и профессионализма работников. Следовательно, доходность человеческого капитала определяется способностью отдельного работника приносить доход организации путем не только увеличения производительности труда, но разработки и внедрения инноваций. Тем самым определяется высокая степень зависимости приращения объемов ВВП от приращения величины человеческого капитала. Полученные данные проф. Богатыревой В.В. свидетельствуют о следующем: приращение объема ВВП Беларуси более чем на 90% зависит от изменения человеческого капитала. При этом степень зависимости величины изменения ВВП от изменения человеческого капитала высока не только в Республике Беларусь, но и в других анализируемых странах: в высокоразвитых странах, таких как США, Франция, Швеция, Израиль степень влияния человеческого капитала на приращение ВВП ниже, однако довольно высока – 70 – 80%. Тогда как в странах постсоветского пространства и СНГ, таких как Россия, Украина, Казахстан данный показатель находится на уровне 90% и более. Полученная информация свидетельствует о том, что человек с присущими ему навыками, знаниями и умениями является центральной и ключевой фигурой в формировании приращенного ВВП всех стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная поддержка инновационного развития: состояние, перспективы, зарубежный опыт / В.В. Богатырёва // Бух. учет и анализ. – 2015. – № 8. – С. 19-22.
2. Человеческий капитал, инвестиции и инновации : фундаментальный и прикладной аспекты исследования взаимосвязи / В.В. Богатырёва// Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д. Экон. и юрид. науки. – 2015. – № 5. – С. 94-97.
3. Корреляционный анализ зависимости выполненных научных и научно-технических работ от объемов и источников финансирования за 2005-2011 гг. / Скворчевский А.Е. // Стратегии инновационного развития экономики. Часть 1. Современные инновационные трансформации. [Монография/ под. науч. ред. П.Г. Перервы и др.]. – Х.: ТОВ «Щедра садиба плюс», 2013. – С. 64-71.
4. Економетричні дослідження залежності кількості науково-дослідних робіт від обсягів їх фінансування із різних джерел / О.Є. Скворчевський, Н.Ю. Золотарь // Вісник НТУ «ХП»: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХП» – 2013. – № 24 (997). – С. 142-149.

5. Статистическое исследование инновационно-технологической активности по видам экономической деятельности в России /Архипова М.Ю., Рудченко Д.В.// Тезисы докладов 5-й международной научно-практической конференции «Статистические методы анализа экономики и общества» (14-17 мая 2014 г.) – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – С. 211-212.

6. Регрессионная модель объема затрат на исследования и разработки по Республике Казахстан / Мадиярова К.З., Сейлханова А.М. // Тезисы докладов 5-й международной научно-практической конференции «Статистические методы анализа экономики и общества» (14-17 мая 2014 г.) – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – С. 222-223.

7. Мясникова О.В. Результативность инновационной деятельности предприятий Республики Беларусь и проблема формирования условий ее повышения // Экономика и управление – № 1 – 2012. – С. 19-28.

8. Русак, Е.С., Воронин, С.М. Тенденции инновационного развития экономики Республики Беларусь /Научные труды Академии управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2013. – Вып. 15: в 2 ч. Ч. I. Экономика. – С. 369–377.

9. Емельяненко Я.В. Макроэкономические показатели инновационного развития Республики Беларусь // Вестник Гомельского государственного технического университета им. П.О. Сухого. – № 1. – Том 1. – 2015. – С. 100-106.

10. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/socialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/>

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК ПЕРВОГО УРОВНЯ – ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

д-р экон. наук О.А. Золотарева

Полесский государственный университет, Пинск

В настоящее время в Беларуси сложились такие макроэкономические условия, когда ни расширительная, ни ограничительная монетарная политика не может оказаться успешной: расширительная – неизменно приводит к суррогатной инфляции, а рестрикционная, рекомендуемая специалистами от Mainstream economy, ведет к длительной депрессии. Статистика показывает, что в последние годы темпы роста белорусской экономики существенно снизились и в настоящее время являются отрицательными. Эта тенденция продолжалась и в 2016 году. За период с января по август ВВП Беларуси снизился на 3 процента по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом основные показатели финансовой глубины (отношение внутреннего банковского кредита к ВВП, отношение капитализации фондового рынка к ВВП, коэффициент монетизации), рассчитываемые Всемирным банком, в Беларуси одни из самых низких в мире. Это говорит о том, что экономика Беларуси испытывает явный недостаток ликвидности. В то же время валютный кризис 2011 года показал, что даже незначительное увеличение денежного предложения, имевшее место в предшест-

вующий кризису период, может привести к трехзначной инфляции и необходимости существенной девальвации национальной валюты. Положительные моменты девальвации 2011 года очень быстро исчерпали себя, а кризис доверия к национальным деньгам, явившийся следствием девальвации, принял долгосрочный характер. Доверие всегда трудно восстанавливается, поскольку лежит в основе всех институтов общества.

В развитых странах ситуация иная. Там денежно-кредитная система укоренена в оборотах крупного капитала. В этих условиях даже жесткая ограничительная монетарная политика приводит к укреплению доверия и к национальной валюте, и к монетарным институтам, а также к удешевлению капиталов и улучшению инвестиционных возможностей для страны. А при осуществлении расширительной экономической политики «дешевые деньги» не давят на потребительский рынок, поскольку развитый финансовый рынок берет на себя адсорбирующую функцию.

Создание финансового рынка сделает возможным осуществление полноценной монетарной политики и в нашей стране, а полноценная монетарная политика обеспечит гибкий плавающий валютный курс без необходимости наращивать дорогостоящие международные резервы. Для создания такого рынка необходимо проведение в Беларуси полномасштабной приватизации. При этом приватизация должна проводиться не в рамках некоего бюджетного процесса, а в контексте общей стратегии построения эффективного рынка.

Финансовый рынок играет не только адсорбирующую роль, но и является источником долгосрочных ресурсов для экономики, недостаток которых испытывает в настоящее время наша страна. Банковский сектор не может в полной мере обеспечить эту потребность, поскольку в структуре пассивов белорусских банков преобладают краткосрочные обязательства.

Основными препятствиями для развития финансового рынка и долгосрочного инвестирования в Беларуси являются дефицит надлежащих финансовых инструментов для инвестора; недостаточность гарантий от рисков; недостаток качественной информации о проектах; неопределенность рисков и трудность оценок, характерные для новых проектов; недостаточность знаний потенциальных инвесторов в области финансовых вложений и технологии различных проектов. Все это приводит к нерешительности потенциального инвестора и возникновению ситуации парадокса голосования.

В развитых странах огромный набор альтернатив индивидуального и коллективного инвестирования если не снимает полностью, то значительно снижает вмененные издержки выбора при принятии решений потенциальными инвесторами. Хотя и здесь в разные периоды экономического цикла уровень этих издержек может быть различным. В периоды бума разницы в премиях за риск по различным финансовым инструментам снижа-

ются, а, следовательно, потери от выбора минимальны. И, наоборот, в периоды кризиса спреда велики, а, значит, издержки выбора возрастают.

В странах с недостаточным развитием рынка капитала и невозможности определения справедливой стоимости активов, а, следовательно, и процентных ставок по ним потенциальные инвесторы всегда сталкиваются с серьезными вмененными издержками выбора. Поэтому при вполне достаточных институциональных условиях желающих заниматься бизнесом и инвестировать средства в реальный сектор немного. А когда рынок не в состоянии создать формы преодоления этих противоречий, их вынужден производить государственный сектор, как это и происходит в Беларуси.

Для преодоления парадокса голосования мы предлагаем создание отдельной макроструктуры – Инвестиционного банка первого уровня (банка капитала), института с особым публично-правовым статусом и специфической схемой привлечения средств, предполагающей постепенность и ассоциативность в принятии решений со стороны потенциального инвестора. Эта схема напоминает краудинвестиционный механизм трансформации сбережений в инвестиции, только встроенный в макроэкономику всей страны. Потенциальным инвесторам предлагается система предпринимательских идей (инвестиционных или приватизационных проектов). Если потенциального инвестора заинтересует определенная идея, он сможет разместить свой депозит в Инвестиционном банке под данный бизнес-проект. Инвестиционные депозиты должны иметь возможность перемещаться по всей системе проектов сообразно смене приоритетов потенциальных инвесторов. Тем самым сохраняется ликвидность денежных вложений и снижаются вмененные издержки выбора. Выбор потенциального инвестора оказывается имплицитивным: если другие потенциальные инвесторы поддержат его решение своими имплицитивными вложениями, проект может состояться. Окончательное решение относительно возможности реализации инвестиционного (приватизационного) проекта будут принимать эксперты Инвестиционного банка. При принятии решения они будут руководствоваться целостным видением экономики и готовностью потенциальных инвесторов вложиться в тот или иной проект. Прирастающая денежная масса будет связываться инвестиционными (приватизационными) проектами. Возникнет мультипликатор бизнес-проектов и предпринимательских идей.

В последнее время в западной академической среде и русскоязычной научной литературе появились предложения по созданию особого макроэкономического института, регулирующего финансовый рынок на постоянной основе [1; 2; 3; 4]. Задачей предлагаемого нами макроинститута, Инвестиционного банка первого уровня, должны стать формирование и регулирование нарождающегося финансового рынка.

Для успешной реализации предлагаемой модели необходимо выполнение некоторых условий. Прежде всего, аккумулярование денежных средств в Инвестиционном банке должно быть публичным. Информация о суммах инвестиционных вкладов под каждый конкретный проект должна быть доступна для всех заинтересованных пользователей в режиме реального времени, что вполне возможно на основе современных средств связи. Без публичности и возможности оценить рейтинг любого проекта идея Инвестиционного банка теряет свою привлекательность. Важно также, чтобы все инвестпредложения, помещенные в банк, были понятны потенциальным инвесторам, в том числе и физическому лицу, не являющемуся специалистом в области финансового менеджмента. В то же время сведения об инвестпредложении должны давать возможность стратегическому инвестору осуществить глубокий финансовый анализ. Форма представления информации об инвестпроектах должна быть унифицирована с элементами конкретизации в зависимости от отрасли, масштабов проекта и по иным признакам. На первоначальном этапе, целесообразно предусмотреть экспертизу представляемых инвестпроектов, и даже на безвозмездной основе. В дальнейшем, по мере развития, сотрудники Инвестиционного банка (банка капитала) могли бы оказывать платные услуги по оформлению идеи в инвестпроект, приемлемый для анализа и голосования [5].

По мере развития финансового рынка Инвестиционный банк сможет действовать не только на первичном рынке акций, но и на вторичном. Руководствуясь макроэкономическими потребностями финансовой стабильности, Инвестиционный банк (банк капитала) в регулировании вторичного рынка может применять специальные инструменты. К их числу можно отнести выставление двусторонних котировок по ценным бумагам определенных эмитентов и применение инструмента валоризации курса акций. Валоризация будет заключаться в том, что Инвестиционный банк (банк капитала) таргетирует и публично объявляет цели по приросту курса акций ведущих предприятий на определенный период. Предполагается также, что Инвестиционный банк будет обладать правом покупки акций в случае отсутствия спроса на акции какого-либо предприятия. Он также сможет являться покупателем или посредником в продаже акций уже приватизированных предприятий. Посредством данных инструментов Инвестиционный банк (банк капитала) выстраивает некий аналог нетрадиционной денежно-кредитной политики, широко применяемой в развитых странах. Валоризация активов позволит обеспечить повышательную тенденцию акциям, уже находящимся в обращении, и защитит зарождающийся фондовый рынок от возможных спекулятивных сбросов акций. (В депрессивных постсоветских условиях такой вариант развития событий на формирующемся фондовом рынке очень вероятен и представляет собой опасность катастрофической профанации его идеи.)

Основной целью деятельности классического инвестиционного банка является получение прибыли и регулирование отдельных сегментов финансового рынка, в то время как главной целью Инвестиционного банка первого уровня является макроэкономическая финансовая стабильность, основными инструментами достижения которой являются: 1) особая депозитно-инвестиционная схема привлечения средств физических и юридических лиц под инвестиционные проекты; 2) покупка ценных бумаг отдельных предприятий как гарантия первичного размещения (некоммерческий андеррайтинг) с принятием на себя риска неразмещения; 3) покупка и продажа ценных бумаг на вторичном рынке для повышения их ликвидности и стабилизации цен на активы; 4) валоризация акций ключевых фирм. Таким образом, Инвестиционный банк первого уровня формирует эффективный способ трансформации денег в капитал, сбережений в реальные инвестиции посредством специальных инструментов спецификации капитала, то есть разделения капитального и денежного оборотов. Не являясь классическим инвестиционным банком, Инвестиционный банк первого уровня будет способствовать становлению развитию инвестиционных банков, инвестиционных фондов и других форм небанковского посредничества

Вывод: Для того чтобы приблизить значение коэффициента монетизации белорусской экономики к высоким значениям развитых стран, недостаточно просто увеличить денежную массу. При сохранении нынешней экономической макроструктуры малейшее увеличение денежной массы в национальной экономике вызывает стремительно галопирующую инфляцию. Только спецификация денежной массы, а именно обеспечение сбережений оборотами капитала сможет обеспечить безинфляционное повышение коэффициента монетизации национальной экономики.

Таким образом, задача преодоления экономического кризиса и стимулирования экономического развития конкретизируется в том, чтобы увеличивать объем ликвидности в экономике в строгой корреляции с ростом инвестиционного спроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Farmer, R. Qualitative easing: a new tool for the stabilisation of financial markets // Bank of England. Quarterly Bulletin. – 2013. – Q4. Volume 53. No. 4. – P. 405-413.
2. Дворецкая, А. Е. Рынок капитала в системе финансирования экономического роста в Российской Федерации 08.00.10–Финансы, денежное обращение и кредит ГОУВПО «Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова» 2007 год – 39 с.
3. Евстигнеева, Л. П., Евстигнеев Р. Н. Финансовый капитал как системообразующий фактор экономики // *Общественные науки и современность*. – 1998. – №6. – С. 5-26.
4. Шебеко, К. К. Банк капитала / К. К. Шебеко, О. А. Золотарева, А. А. Минченко // *Экономика и банки*. – 2010. – № 1. – С. 16-29.
5. Золотарева, О.А. Неинфляционные пути регулирования уровня монетизации белорусской экономики// *Вестник Оренбургского государственного университета*. – 2011. – № 13 (132). – С. 185-190.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ И ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

д-р экон. наук О.В. Курныкина
*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Москва*

Проблемы составления и раскрытия отчетности кредитных организаций связаны с необходимостью обеспечивать исполнение требований все усложняющегося законодательства в финансовой сфере и в области защиты информации.

Необходимость совершенствования и динамического реформирования, позволяющего формировать адекватную отчетность банков, определяются требованиями для выработки и обоснования эффективных управленческие решения, а также обусловлены в современных условиях рядом факторов, таких как:

- непрерывность мирового финансового кризиса и непредсказуемость его влияний на финансовую сферу;
- широкое внедрение международных стандартов финансовой отчетности, которые постоянно совершенствуются и изменяются;
- внедрение требований Базеля II, III;
- реализация рекомендаций G20;
- развитие инструментов надзора и государственного регулирования деятельности кредитных организаций.

В свете указанных факторов в современных условиях подготовка отчетности сопровождается в каждой кредитной организации обработкой огромного объема информации. Это занимает много времени и требует выделения значительных человеческих и материальных ресурсов. Вместе с тем можно отметить, что имеется тенденция постоянного роста объемов бухгалтерской и финансовой отчетности, представляемой банками в территориальные учреждения Банка России. При этом ряд форм отчетности, формируемых кредитными организациями и представляемых в Банк России перегружены информацией. Ряд отчетных форм содержат необоснованно большое количество данных и показателей, включающих по несколько сотен, а то и тысяч показателей, что усложняет как работу банков, так и территориальных учреждений Банка России. Для подсчета и формирования многих показателей, имеются ссылки на разнообразные нормативные документы (положения, инструкции, указания, разъяснения, методические рекомендации), которые следует использовать при формировании данных. Сложность алгоритмов подсчета отдельных показателей затрудняет возможность их интерпретации и анализа. Эффективность ис-

пользования отчетной информации, сформированной по сложным алгоритмам, существенно снижается, при этом необходим высокий уровень экономической подготовки. Имеющие место устаревшие принципы реализации информационного обеспечения сбора форм отчетности в настоящее время требуют глубокого изучения и модернизации. Необходимы адекватные современным техническим средствам и технологиям, действенные методические рекомендации и методики составления отчетности и её эффективного анализа.

Текущий финансовый кризис поставил перед банками много непростых задач, от решения которых зависит и сохранение бизнеса в краткосрочной перспективе, и возможность долгосрочного успешного развития. Вместе с тем следует заметить, что кризис не только затрудняет ведение бизнеса, но и побуждает активнее развиваться, изыскивать возможности для внедрения и успешного продвижения новых продуктов, привлечения и удержания надежных клиентов, изыскания новых ниш рынка. Переход банка на качественно новый уровень развития неизбежно требует внедрения в банковскую практику новых технологий, новых подходов и методов работы. Как правило, эти процессы сопровождаются пересмотром и оптимизацией организационной структуры, изменением спектра предлагаемых банковских продуктов и услуг и другими мероприятиями. Однако при этом нельзя недооценивать роль информационно-аналитического обеспечения в обеспечении новаций. Кардинальные изменения в технологии работы кредитной организации, появление новых продуктов и услуг приводят к тому, что система информационно-аналитического обеспечения в управлении деятельностью банка, которая использовалась ранее, перестает отвечать новым изменившимся требованиям с точки зрения банковской технологии.

Преодоление стоящих проблем и вывод бизнеса на новый этап развития должны происходить при эффективной работе высшего менеджмента банка, обеспеченного качественной, достоверной и своевременной информационно-аналитической поддержкой, позволяющей обеспечить выработку адекватных управленческих решений и контроль за ними.

Очевидно, что реализация современной стратегии и тактики развития информационно-аналитического обеспечения управленческих решений, бизнес процессов и контроля в банке является одним из важных условий оптимизации внутренних банковских бизнес-процессов и достижения конкурентных преимуществ, в том числе за счет повышения качества обслуживания клиентов.

Базовой основой системы эффективного управления в кредитных организациях является разработка теоретико-методических положений и рекомендаций, направленных на совершенствование учетно-аналитического обеспечения процесса разработки и принятия управленческих решений и

определение наиболее эффективных методов формирования информационных потоков, очищенных от излишней и дублирующей информации.

Для формирования современного системного информационно-аналитического обеспечения необходимо разработать и внедрить комплекс современных методов и средств, сбора, формирования, передачи, защиты и хранения информации, предназначенной для обеспечения различных категорий пользователей (потребителей) информацией. На базе методологических и методических подходов к информационно-аналитическому обеспечению должны разрабатываться все комплексы средств информационных технологий, организационное, техническое и программное обеспечение.

Информационно-аналитическое обеспечение направлено на формирование информации, необходимой для различных категорий пользователей, оценки состояния кредитной организации, повышения её эффективности, совершенствования организации бизнес процессов, предупреждения нежелательных (опасных) ситуаций и др.

Основными требованиями, предъявляемыми к информации, являются: полнота, достоверность, адресность, оперативность предоставления информации.

Можно согласиться с Гареевым Б.Р., что «требования к учетно-аналитическому обеспечению следует обобщить в следующую систему критериев: релевантность; существенность; объективность; своевременность; системность; понятность» [1].

Формируя информационно-аналитическое обеспечение в коммерческом банке следует ясно выделить цели, задачи, функции системы управления; определить схемы информационных потоков и движения информации от момента возникновения и до ее использования; определить компьютерные технологии; классификацию и кодирование; устранить дублирование, установить оптимизировать системы документооборота, на основе информационно-логических моделей, отражающих взаимосвязь информации. Каждому исполнителю должна поступать только та информация, которая им используется.

Важной функцией информационно-аналитической работы является формирование информации о деятельности и состоянии коммерческого банка для внешних пользователей. Внешними пользователями информации для кредитных организаций являются надзорные организации, инвесторы, клиенты. Исследование именно этой проблемы является целью данной работы. С одной стороны, внешние пользователи имеют возможность получить широкий спектр данных о деятельности банка, проанализировать его отчетность, регулярно публикуемую на сайте банка и в периодических изданиях. Однако проблемы качества публикуемой для публичного использования информации в отчетности стоят достаточно остро.

Всеобщая компьютеризация позволяет получить значительные объемы информации о деятельности и отчетности банка достаточно быстро и без существенных затруднений. При этом не секрет, что публикуемая отчетность содержит данные, которые скорее скрывают фактическое положение дел и реальное финансовое состояние банка, чем раскрывают его. Складывается ситуация, при которой значительные объемы информации доступны внешним пользователям-клиентам и инвесторам, но качество этой информации низкое.

Так, например, анализ отозванных лицензий за последние три года выявил, что одной из главных причин отзыва лицензий являются недостоверная отчетность банка.

Очевидно, необходимы новые подходы как к формированию информации, так и к её потреблению. Назревает ситуация, при которой требования к раскрытию информации и ее качеству должны быть. При этом банки должны быть готовы к такому развитию дел.

Важная роль в решении этой проблемы принадлежит, прежде всего, Банку России, как главному методологу и надзорному органу в финансовой сфере. Важно также повысить требования и к качеству внешнего аудита. Вопросы и проблемы внутреннего контроля и аудита в банках в силу широты стоящих перед ними проблем, являются предметом отдельного исследования.

Недостоверность информации в банках и случаи фальсификации информации о банковских сделках подтверждаются имеющимися место фактами скрытых депозитов, рискованной кредитной политикой и сокрытия кредитных рисков и недостаточным формированием резервов на возможные потери по кредитам. Одна из причин этого и некачественные информационно-аналитические системы банка и системы контроля в них. Вместе с тем, следует отметить и элементы мошенничества, которые невозможно полностью устранить системами контроля, хотя превентивная роль контроля нельзя недооценивать.

В современной практике банков по итогам проверок внешнего контроля и надзора выявляются случаи, когда принимаемые в подразделениях кредитных организаций от физических лиц во вклады наличные деньги в кассу не сдаются, приходные и расходные кассовые документы не оформляются, привлеченные вклады на балансах кредитных организаций не отражаются.

Наиболее ярким примером является выявление махинаций в Мособлбанке, где обнаружили неучтенные вклады на 70 миллиардов рублей. После начала санации Мособлбанка по состоянию на 1 июня 2014 года на его балансе значилось 93,6 миллиарда рублей в качестве обязательств перед вкладчиками. Из этой суммы 81,2 процента, или 76 миллиардов руб-

лей, по данным ЦБ, «висели» на забалансовых счетах, будучи ранее выведенными из-под учета регулятора [2]. Руководство самовольно расторгало договоры с вкладчиками и переводило средства на счета других компаний. Помимо этого, сотрудники банка, вели двойную бухгалтерию, фальсифицируя отчетность так, что она долгое время не вызывала подозрений у проверяющих ЦБ [3].

Банк России объявил о наказаниях для кредитных организаций, которые оформляют скрытые депозиты. Речь идет о вкладах, которые не поставлены на баланс банка и на которые не оформлены кассовые документы.

Регулятор предлагает ограничить таким банкам доступ к деньгам ЦБ и запретить на полгода работать со средствами граждан [4].

В последнее время случаи открытия «теневых депозитов» со стороны недобросовестных банков участились. Это позволяет им занижать объемы отчислений в резервах и отчислениях в Фонд страхования вкладов (ФСС). Сейчас ставка отчисления в фонд для всех банков одинакова – 0,1 процента от среднеквартального объема средств населения. Однако с 1 июля банки начнут уплачивать взносы в зависимости от уровня ставок по вкладам, а с 1 января 2016 года, в дополнение к этому фактору, при определении уровня взносов Банка России и Агентства по страхованию вкладов (АСВ) будут учитывать финансовую устойчивость банка. Банки, превышающие ставки по вкладам, будут уплачивать взносы по дополнительной ставке в размере 20 процентов базовой или по повышенной дополнительной ставке в размере 150 процентов базовой.

Проблема достоверности учета и отчетности напрямую связана с формированием в банке эффективной информационно-аналитической системы, обеспечивающей формирование качественной информации и контроля за ней.

В настоящее время активное развитие информационных технологий на основе автоматизации и компьютеризации формирования и распространения информации делают доступной крупные массивы информации и повышают риски. Риски, сопутствующие информации не выделены в особую группу, они являются частью операционного риска. По мнению автора, следовало бы выделить отдельно понятие информационный риск. Информационный риск очень многогранен. Он связан с потерей информации в результате несанкционированного доступа к ней внешних пользователей, хакерских атак. Полная автоматизация учета в банке и переход к централизованной бухгалтерии, с доступом к счетам клиентов в режиме реального времени, без привязки к месту фактического совершения операции, часто сопровождается недостаточной финансовой и технической грамотностью клиентов. На фоне увеличения влияния новых технологий, увеличиваются комплаенс-риски, которые банкам придется учитывать. Появляют-

ся новые риски, что, очевидно, связанные с применением интернет технологий, использования модернизированных технических средств.

Возникают определенные риски и в связи с необходимостью постоянного обновления технических средств и технологий формирования и передачи информации, в том числе и комплаенс-риски, так как интенсивное изменение нормативного регулирования деятельности кредитных организаций проводится без учета их технических возможностей.

На все эти вызовы должна реагировать система учета в банке, особенно операционная техника и технология формирования информации, своевременного контроля и сохранности информации. Однако, методологии учета, контроля и сохранности учетной информации часто отстают от технического прогресса, внедряемого в банковскую деятельность.

Можно отметить, что в современных условиях технический прогресс и новые информационные и компьютерные технологии опережают развитие методологии и методик учета и формирования информационно-аналитической системы в коммерческих банках.

В финансовом секторе повышается конкуренция, внедряются участники из других сфер, такие как Google, Apple и т.д. Расширяется спектр и количество финансовых услуг, предоставляемых нефинансовыми организациями. Особенно молодые потребители активно проявляют спрос на услуги таких компаний, как Google Facebook и др. Использование новейших технологий существенно облегчает бизнес-процессы. Так, если раньше запуск ритейл-модели банкинга занимал год и стоил порядка \$1 млн., то сегодня аналогичный процесс можно осуществить за три месяца с бюджетом в 15 млн. рублей [5]¹. Такое положение дел может привести к тому, что банки останутся поставщиками только бэк-офисных услуг, чего, безусловно, нельзя допустить, поэтому незамедлительно и активно следует изменить подход к формированию современных информационно-аналитических систем в банках и поставки качественной, достоверной и полезной информации клиентам банка, партнерам и инвесторам.

Ситуация, при которой банки смогут сохранить и увеличить свою нишу на рынке финансовых услуг состоит в том, что банкам необходимо изменить подходы к формированию информационно-аналитического обеспечения своей деятельности, научиться работать с накопленными данными, а не только создавать мобильные приложения.

Видимо, в будущем на финансовых рынках смогут эффективно работать только те кредитные организации, которые научатся использовать новые технологии работы с информацией, освоят и будут совершенство-

¹ <http://bankir.ru/novosti/20150626/onlain-dengi-v-emotsiyakh-10108174/>

6-й международный форум «Дистанционный бантинг 2015». Москва 25 июня 2015 года

вать цифровые и мобильные технологии. Однако это определяет необходимость создавать новые подходы к формированию информации и формировать соответствующие им системы информационно-аналитического обеспечения и защиты информации.

Важным направлением работы по совершенствованию информационно-аналитических систем в банке является преодоление технологических барьеров в использовании новейших платежных средств, что сопряжено с созданием соответствующей ИТ-инфраструктуры.

В перспективе ожидается усиление электронного документооборота между регулятором и поднадзорными организациями. Стратегическим направлением на банковском рынке в ближайшее время станут «цифровизация, доступность и переупаковка» с инициативой о создании единого портала для сдачи отчетности. Банк России, со своей стороны, постепенно переориентируется с форма-центричной на дата-центричную отчетность. Предполагается, что организации смогут сдавать в регулирующие ведомства свои данные, а отчетность в необходимом формате по каждой поднадзорной организации те производят сами.

В заключении можно отметить, что специфика современного развития состоит в том, что главным фактором развития и успешной деятельности является освоение новых форм работы с информацией и модернизация информационно-аналитического обеспечения бизнеса.

Это ставит перед коммерческими банками новые задачи и проблемы как в области модернизации своих подходов организации банковских услуг и продуктов, так и информационно-аналитического обеспечения банковской деятельности.

При этом следует особое внимание уделить обеспечению исполнения требований все усложняющегося законодательства в финансовой сфере и в области защиты информации; развитию каналов доступа банков к персональным данным заемщиков, в том числе к информации о доходах, кредитной истории; повышать эффективность информационно-аналитического обеспечения, в том числе за счет снижения расходов на инфраструктуру.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гареев Б.Р. Критерии полезности учетно-аналитического обеспечения финансового контроллинга и бюджетирования // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 8. {КонсультантПлюс}
2. Письмо Банка России от 17.06.2015 N 04-41-2/5159 "О нарушениях при совершении банковских операций с физическими лицами" {КонсультантПлюс}
3. <http://lenta.ru/news/2015/05/06/mosoblbank/> (обращение 15.11.2015 г)
4. <https://news.mail.ru/politics/22476361/?frommail=1> (обращение 15.11.2015 г)
5. http://bankir.ru/novosti/20150626/onlain-dengi-v-emotsiyakh-10108174/_6-й_международный_форум_«Дистанционный_банкинг_2015»_.htm Москва 25 июня 2015 года/ (обращение 15.11.2015 г)

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ, ИСПОЛЬЗУЕМОЙ РАЗЛИЧНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СУБЪЕКТАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

д-р экон. наук Т.М. Мезенцева
*Финансовый Университет при Правительстве
Российской Федерации, Москва*

Российская Федерация продолжает процесс реформирования бухгалтерского учета и отчетности в соответствии международными стандартами финансовой отчетности. Российская отчетность и по составу, и по названиям форм, и по требованиям соблюдения основных принципов составления, с каждым годом все более и более приближается к международным стандартам финансовой отчетности. Сами международные стандарты финансовой отчетности также не стоят на месте. Часть требований международных Концептуальных основ уже изменена, другая часть, в соответствии с планами Совета по МСФО, будет изменяться в будущем. Эти изменения могут повлиять и на российские принципы составления отчетности.

Концептуальные основы при раскрытии принципов формирования отчетности акцент делают на качественные характеристики информации в финансовой отчетности. Данные характеристики, согласно МСФО, определяют те виды информации, которые, скорее всего, будут наиболее полезны для пользователей при принятии ими решений в отношении отчитывающейся организации. При этом чтобы информация в финансовой отчетности была полезной, она должна быть уместной и правдиво представлять то, что она предназначена представлять.

Полезность финансовой информации повышается, если она является сопоставимой, проверяемой, своевременной и понятной. На наш взгляд, отчетная информация должна отражать особенности деятельности различных экономических субъектов Российской Федерации, чтобы она была максимально полезна для использования ее в управлении. В этой области еще многое придется сделать.

Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» дает следующее определение: «Бухгалтерская финансовая отчетность - единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам».

Согласно действующему законодательству, годовая бухгалтерская отчетность большинства организаций не отличается по составу, и включает в себя:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- пояснения[3,4].

Формы баланса и отчетов утверждены Минфином. Можно дополнять их строками, расшифровывающими содержание отдельных статей, однако исключать статьи из форм баланса и отчетов нельзя [4п. 3].

Пояснения к отчетности составляются в произвольной форме.

Аудиторское заключение не входит в состав любой бухгалтерской отчетности, поэтому представлять его в ИФНС каждому предприятию не надо. Однако, если отчетность компании подлежит обязательному аудиту, компания обязана представить это заключение в орган статистики [3 ч. 2 ст. 18].

Бухгалтерскую отчетность должен подписать руководитель компании. Подпись главного бухгалтера не обязательна [3 ч. 8 ст. 13], что на наш взгляд является неправильным. Такое положение снимает ответственность с главного бухгалтера за качество подготовки бухгалтерской отчетности.

Однако имеются и особенности формирования бухгалтерской отчетности, используемой различными экономическими субъектами Российской Федерации в соответствии с действующим законодательством. Эти особенности напрямую сегодня не зависят ни от форм собственности, ни от вида деятельности. И состав бухгалтерской отчетности ООО и АО по общему правилу не отличается. Однако ООО, которое является малым предприятием и не относится к организациям, перечисленным в ч. 5 ст. 6 Закона № 402-ФЗ, может составлять отчетность в сокращенном объеме, включая в нее только бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах по упрощенным формам [3 п. 1 ч. 4, п. 1 ч. 5 ст. 6; 4п. 6.1]. Возможность применения этих льгот не зависит от того, какую систему налогообложения применяет компания (общая система налогообложения: далее - ОСН, упрощенная система налогообложения: далее - УСН, единый налог на вмененный доход: далее - ЕНВД).

За то все организации на УСН обязаны вести бухгалтерский учет. Поэтому коммерческая организация, применяющая УСН, должна:

- 1) составить и утвердить приказом руководителя бухгалтерскую учетную политику;
- 2) вести бухгалтерский учет;
- 3) составлять бухгалтерскую отчетность.

Помимо этого, организация обязана представлять годовую бухгалтерскую отчетность в ИФНС и территориальный орган Росстата.

По общему правилу организации, применяющие УСН (упрощенцы):

- ведут учет посредством двойной записи на счетах бухгалтерского учета, т.е. делают такие же бухгалтерские проводки, что и организации на общем режиме налогообложения;

- составляют бухгалтерскую отчетность в том же объеме, что и организации, применяющие общую систему налогообложения (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, а также приложения к балансу и отчету).

Однако если организация, применяющая УСН, является субъектом малого предпринимательства и не поименована в ч. 5 ст. 6 Закона о бухгалтерском учете, то она вправе вести упрощенный бухучет [3 п. 1 ч. 4 ст. 6].

Установлено, что организации, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, формируют бухгалтерскую отчетность по следующей упрощенной системе:

- а) в бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о целевом использовании средств включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям);

- б) в приложениях к бухгалтерскому балансу, отчету о финансовых результатах, отчету о целевом использовании средств приводится только наиболее важная информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Для правильности расчета налогов организациям, совмещающим налоговые режимы, необходимо в полной мере вести бухгалтерский учет и представлять бухгалтерскую отчетность по каждому виду своей деятельности. Причем упрощенная система налогообложения предполагает определение доходов и расходов кассовым методом на основании книги учета доходов и расходов. В ситуации, когда наряду с упрощенной системой начинает применяться система налогообложения в виде ЕНВД, доходы и расходы по ней тоже придется определять кассовым методом, несмотря на то, что сама по себе система налогообложения в виде ЕНВД подобного не подразумевает. Это обусловлено необходимостью сопоставимости данных о доходах и расходах в целях исчисления единых налогов и т.д. Подобное сочетание налоговых режимов также обязует организацию вести учет доходов и расходов нарастающим итогом, поскольку налоговый период на УСН – год, а на системе налогообложения в виде ЕНВД – квартал.

По итогам года, организация, применяющая данные специальные налоговые режимы, обязана сдавать комплект бухгалтерской отчетности,

включая бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Стоит заметить, что организации на данных режимах являются субъектами малого предпринимательства и имеют право сдавать сокращенные версии бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах с укрупненными показателями. При этом если организация составляет бухгалтерский баланс по сокращенной форме, она также в целях сопоставимости по сокращенной форме составляет и отчет о финансовых результатах. Наиболее простой способ организации раздельного учета – это открытие субсчетов к счетам, по которым проходят операции по разным видам деятельности. Это значительно облегчает процесс определения объема доходов, поступивших от каждого вида деятельности. Сложнее ситуация обстоит с расходами, ведь зачастую на практике бывает достаточно сложно разделить затраты между видами деятельности. В таком случае Налоговым кодексом предусмотрено распределение расходов (здесь имеются в виду в основном общехозяйственные расходы, заработная плата бухгалтера, руководителя и т.п.) по видам деятельности пропорционально доле соответствующих доходов в общей выручке организации [2, п. 8 ст. 346.18]. Учитывая, что у УСН отчетный период – год, а у системы налогообложения в виде ЕНВД – квартал, для корректного распределения расходов, доходы должны определяться нарастающим итогом.

Для раскрытия особенностей деятельности организации в российской бухгалтерской отчетности компании могут использовать дополнительную информацию. Очень сложно привести к единому знаменателю множество различных показателей, поэтому на наш взгляд, такая информация имеет индивидуальный подход к ее формированию, который должен быть прописан в учетной политике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Российская газета. №238-239, 08.12.1994.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации в ред. от 05.04.2016.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Российская газета. №278. 09.12.2011.
4. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. №35. 30.08.2010;
5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // Финансовая газета. №34. 1999.
6. Дружиловская Э.С. Принципы формирования финансовой отчетности в России и МСФО // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. №15.

ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ РЕОРГАНИЗАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

д-р экон. наук Т.М. Мезенцева, С.А. Дергачев
*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Москва*

Порядок формирования бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций в настоящий момент определен Приказом Минфина РФ от 20.05.2003 г. N 44н (далее – Приказ №44н). Однако, произошедшие с 2003 года изменения, в частности, принятие Федерального закона 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», а также вступление в силу с 01.09.2014 г. существенных изменений в главу Гражданского кодекса РФ о юридических лицах, требуют приведение указанных методических рекомендаций в соответствие с требованиями современного правового регулирования.

Например, в соответствии с новыми положениями ст. 58, 59 Гражданского кодекса РФ понятие «разделительный баланс» более не используется. Составляется «передаточный акт» и только при выделении или разделении юридических лиц. По мнению Верховного Суда РФ в остальных случаях факт правопреемства подтверждается документами, выданными регистрирующим органом по итогам реорганизации, и правоустанавливающими документами юридических лиц, которые прекратили деятельность в результате слияния².

В настоящей статье будет предпринята попытка охарактеризовать порядок составления бухгалтерской отчетности при реорганизации юридических лиц, применимый ко всем формам реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) и выявить те особенности, которые в настоящий момент не находят отражение а Приказе №44н.

Основные правила, которые положены в основу Приказа №44н, можно охарактеризовать нижеследующим образом.

1. Отчетные периоды и отчетность при реорганизации.

Приказ №44н выделяет два вида бухгалтерской отчетности: заключительная (составляется организацией, прекращающей свою деятельность) и вступительная (составляется возникшей в результате реорганизации организацией).

В соответствии с п. 3 ст. 16 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» на дату, предшествующую дате внесения записи в ЕГРЮЛ, заключительную бухгалтерскую отчетность составляют:

- при слиянии - сливающиеся организации;

² п. 26 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 №25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».

- при присоединении – присоединяющаяся организация.
- при разделении - разделяющаяся организация;
- при преобразовании – реорганизуемая организация;
- при выделении – заключительная бухгалтерская отчетность не формируется (п. 33 Приказа №44н).

Заключительная бухгалтерская отчетность составляется по общим правилам составления бухгалтерской отчетности³ за период до внесения в ЕГРЮЛ записей о вновь возникших организациях.

Возникшее в результате реорганизации юридическое лицо должно составить первую бухгалтерскую (финансовую) отчетность по состоянию на дату его государственной регистрации, которая именуется также «вступительная бухгалтерская отчетность». Данная бухгалтерская отчетность составляется на основе утвержденного передаточного акта и данных о фактах хозяйственной жизни, имевших место в период с даты утверждения передаточного акта до даты государственной регистрации возникших в результате реорганизации юридических лиц⁴.

Из положений п. 4 Приказа № 44н и ст. 16 Федерального закона «О бухгалтерском учете» следует, что бухгалтерская отчетность составляется по всем формам. Однако, по нашему мнению это правило применимо только к заключительной бухгалтерской отчетности. В частности, Отчет о финансовых результатах в рамках вступительной бухгалтерской отчетности составлен быть не может, т.к. у вновь возникшей организации таких результатов еще нет.

2. Оценка передаваемого (принимаемого) имущества.

Оценка имущества указывается в передаточном акте и производится по следующим правилам (п. 7, 8, 18, 24, 31, 38 Приказа №44н):

1) в отношении активов одним из следующих способов:

- по остаточной стоимости, либо
- по текущей рыночной стоимости,
- либо по иной стоимости (фактической себестоимости материально-производственных запасов, первоначальной стоимости финансовых вложений и др.).

2) в отношении обязательств:

- в сумме, по которой кредиторская задолженность была отражена в бухгалтерском учете;
- оценка подлежащих выкупу акций – по цене не ниже их текущей рыночной стоимости.

³ См.: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Российская газета. №278. 09.12.2011; Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. N35. 30.08.2010; Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)» // Финансовая газета. №34. 1999.

⁴ п. 6, 7 ст. 16 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», п. 13 Приказа №44н.

Следует отметить, что по общему правилу бухгалтерский баланс должен включать числовые показатели в нетто-оценке, т.е. за вычетом регулирующих величин, которые должны раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках⁵.

3. Правила составления единой бухгалтерской отчетности.

Как уже было сказано выше, заключительная бухгалтерская отчетность составляется по общим правилам составления бухгалтерской отчетности.

В отличие от этого, во вступительной бухгалтерской отчетности данные об имуществе, обязательствах и других числовых показателях заполняются на основе передаточного акта, а также данных заключительной бухгалтерской отчетности реорганизованных организаций, составленной с учетом возникших изменений в составе и стоимости передаваемого имущества и обязательств (п. 13 Приказа №44н, п. 7 ст. 16 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»).

При этом, вступительная бухгалтерская отчетность формируется с использованием следующих методов:

- при слиянии и присоединении – построчное объединение, т.е. суммирование (или вычитание при наличии убытков) числовых показателей заключительной бухгалтерской отчетности реорганизованных организаций (п. 17, 23 Приказа №44н).

- при разделении и выделении – разделение числовых показателей бухгалтерской отчетности (п. 23, 34 Приказа №44н).

- при преобразовании – перенос показателей бухгалтерской отчетности (п. 43 Приказа №44н).

Показатели Отчета о финансовых результатах не объединяются (п. 17, 23, 26, 34 Приказа №44н).

В случае прекращения обязательства совпадением должника и кредитора (при реорганизации в форме слияния или присоединения) во вступительный бухгалтерский баланс организации не включаются (п. 13 Приказа №44н):

- числовые показатели, отражающие взаимную дебиторскую и кредиторскую задолженность между реорганизуемыми организациями, включая расчеты по дивидендам;

- финансовые вложения одних реорганизуемых организаций в уставные капиталы других реорганизуемых организаций;

- иные активы и обязательства, характеризующие взаимные расчеты реорганизуемых организаций, включая прибыль и убытки в результате взаимных операций.

Таким образом, остатки по счетам 58 «Финансовые вложения», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 66 «Расчеты по краткосрочным

⁵ п. 35 Приказа Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации».

кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» обнуляются (полностью или в части), если происходит совпадение должника и кредитора.

4. Корректировка уставного капитала.

Вступительные остатки по счетам 80 «Уставный капитал», 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» из учета предшественника не переносятся, а формируются по особым правилам после определения показателей по всем иным бухгалтерским счетам.

Величина уставного капитала определяется в соответствии с решением учредителей (п. 19, 25, 32, 38, 44 Приказа №44н). Однако Приказ №44н не учитывает, что минимальный размер уставного капитала определяется федеральным законодательством и должен соблюдаться независимо от решения учредителей⁶.

В случае, если осуществляется *увеличение уставного капитала* новой организации, то во вступительной бухгалтерской отчетности возникшей организации отражается новая величина уставного капитала.

В случае, если осуществляется *уменьшение уставного капитала*, то во вступительной бухгалтерской отчетности отражается новая величина уставного капитала, а разница подлежит отражению по строке «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

На заключительном этапе составления вступительной бухгалтерской отчетности необходимо сравнить величину уставного капитала и стоимость чистых активов⁷ возникшей в результате реорганизации организации. Если они не совпадают, то соответствующая разница подлежит корректировке через строку «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Исключение составляет ситуация, когда несовпадение суммы чистых активов и уставного капитала вызвано правилами конвертации акций: разница отражается на счете 83 «Добавочный капитал».

Следует отметить специфику формирования уставного капитала при выделении (п. 39 Приказа №44н): если передаваемое выделяемой организации имущество используется для формирования уставного капитала, то такая передача имущества отражается в бухгалтерской отчетности у реорганизуемой организации как финансовые вложения, а у выделяемой организации – как взнос в уставный капитал.

⁶ Для обществ с ограниченной ответственностью он составляет 10 000 рублей (п. 1 ст. 14 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»). В соответствии со ст. 26 Федерального закона от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» минимальный уставный капитал публичного общества должен составлять сто тысяч рублей. Минимальный уставный капитал непубличного общества должен составлять десять тысяч рублей.

⁷ Приказ Минфина России от 28.08.2014 N 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» (Зарегистрировано в Минюсте России 14.10.2014 N 34299) // Российская газета. №244. 24.10.2014.

5. Бухгалтерские проводки.

При составлении заключительной бухгалтерской отчетности производится закрытие счетов учета прибылей и убытков и направление (распределение) суммы чистой прибыли на цели, определенные решением (договором) учредителей (п. 9, 15, 20, 27, 42 Приказа №44н). Исключением является реорганизация в форме выделения: т.к. у материнской организации меняется только объем имущества и обязательств и текущий отчетный год не прерывается, то закрытие счета учета прибылей и убытков не производится (п. 33 Приказа №44н).

В соответствии с Инструкцией о применении плана счетов, счет 99 закрывается, а сумма полученной чистой прибыли переносится в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Если по итогам работы организации за год сформирован убыток, его сумма списывается в дебет счета 84. То есть нужно сделать следующие проводки:

- 1) сформировать прибыль (убыток) за счет закрытия 90 и 91 счетов:
Дт 90.9 (91.9) Кт 99 – списана сумма прибыли, полученной за период, или
Дт 99 Кт 90.9 (91.9) – списана сумма убытка, полученного за период.
- 2) закрыть счет прибылей и убытков:
Дт 99 Кт 84 – списана чистая прибыль отчетного периода, или
Дт 84 Кт 99 – отражен непокрытый убыток отчетного периода.

В дальнейшем чистая прибыль распределяется по решению учредителей, например, на выплату дивидендов (Дт84 Кт75) или формирование резервного капитала (Дт84 Кт82).

Расходы, связанные с реорганизацией (с государственной регистрацией возникших организаций, с внесением соответствующих изменений в учредительные документы, с регистрацией ценных бумаг, оплатой юридических услуг и др.), признаются организациями, участвующими в реорганизации, в качестве прочих расходов соответствующего периода (п. 12 Приказа №44н).

Таким образом, с учетом изменений, внесенных в законодательство можно обратить внимание на необходимость внесения в Приказ №44н уточнений по следующим вопросам:

1) Формирование данных бухгалтерского баланса осуществляется только на основании решения общего собрания, договора (для присоединений и слияний) и передаточного акта (при выделении и разделении). Разделительный баланс с 01.09.2014 г. не составляется.

2) В качестве вступительной бухгалтерской отчетности формируется только бухгалтерский баланс. Отчет о финансовых результатах составлен быть не может, т.к. у вновь возникшей организации таких результатов еще нет.

3) Величина уставного капитала определяется в соответствии с решением учредителей, но должна соответствовать минимальным требованиям, установленным законом.

Кроме того, следует поддержать позицию, изложенную в Приказе №44н об отсутствии необходимости данных бухгалтерских проводок при передаче имущества и обязательств. Наличие в литературе указаний на возможность использования вспомогательного счета 00 не имеет в настоящий момент достаточного обоснования.

В целом, следует отметить, что существенные изменения в законодательстве, произошедшие с даты утверждения методических указаний, повлияли на актуальность Приказа №44 очень незначительно, что подтверждается, например, последними Письмами Минфина РФ, который рекомендует руководствоваться Приказом №44н «в части, не противоречащей Гражданскому кодексу Российской Федерации и Федеральному закону «О бухгалтерском учете»⁸.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Российская газета. №238-239, 08.12.1994.
2. Федеральный закон от 05.05.2014 N 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» // Российская газета. №101, 07.05.2014.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Российская газета. №278. 09.12.2011.
4. Приказ Минфина России от 28.08.2014 N 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» (Зарегистрировано в Минюсте России 14.10.2014 № 34299) // Российская газета. №244. 24.10.2014.
5. Приказ Минфина РФ от 20.05.2003 г. №44н «Об утверждении Методических указаний по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.06.2003 N 4774);
6. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»;
7. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. №35. 30.08.2010;
8. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // Финансовая газета. №34. 1999.
9. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 №25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»;
10. Сорокина Л. И. Преобразование ЗАО в ООО: последствия в бухгалтерском учете // Бухгалтерский учет. – 2016. №2.

⁸ См., например, Письмо Минфина России от 10.02.2015 N 03-03-06/5604.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ ПРОГРАММНО- ЦЕЛЕВЫХ МЕТОДОВ

д-р экон. наук Т.В. Сорокина

Белорусский государственный экономический университет, Минск

В настоящее время большинство стран, столкнувшихся с проблемой финансирования государственных расходов в условиях ограниченных возможностей национальных бюджетов, вынуждены были искать пути повышения эффективности использования бюджетных средств.

Многие из них для решения этой задачи предприняли меры по переходу на программно-целевой метод бюджетного планирования, суть которого заключается в программном планировании расходов и их взаимосвязи с конкретными результатами, выраженными качественными показателями. Такой подход позволяет оценить результаты выполнения отдельных программ и определить эффективность расходования бюджетных ресурсов на ее реализацию. Программы в данном случае выступают связующим звеном между целью и средствами ее достижения.

Программно-целевое планирование выступает важнейшим элементом более сложного процесса – бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), включающего не только планирование, но также исполнение и контроль за исполнением бюджета. Внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат, в систему управления государственными финансами направлено на повышение эффективности государственных расходов.

В самом общем виде программно-целевое планирование в механизме БОР можно определить как метод бюджетного планирования, “обеспечивающий распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям государства с учетом приоритетов государственной политики и общественной значимости ожидаемых непосредственных и конечных результатов использования бюджетных средств” [1, с. 16]. Он предполагает разработку плановых документов (программ, подпрограмм) с предварительной оценкой конечных результатов их выполнения.

Таким образом, уникальность данного метода заключается в его способности связывать произведенные расходы с ожидаемой отдачей от этих расходов, с их социальной и экономической эффективностью.

В странах, использующих программно-целевое планирование, разрабатываются особые показатели для оценки эффективности выполнения программ.

Программно-целевое планирование имеет ряд существенных отличий от традиционного (постатейного) планирования, основанного на затратном подходе.

Традиционное (постатейное) планирование предусматривает “освоение” бюджетных средств их получателями. При этом объемы расходов, как правило, рассчитываются на основе индексации затрат предыдущего года. Планирование бюджета отличается высокой степенью детализации расходов, а получатели бюджетных средств несут ответственность исключительно за соблюдение правильности их расходования. Перераспределение средств между статьями и разделами не допускается или крайне затруднено, а остатки средств на бюджетном счете ликвидируются в конце года. Преобладает внешний контроль, осуществляемый центральными или специализированными ведомствами.

Концепция постатейного бюджетирования сводит управление бюджетом главным образом к контролю соответствия фактических и плановых показателей расходов по статьям бюджетной классификации. Безусловно, соблюдение жестких бюджетных ограничений обеспечивает сбалансированность бюджета и финансовое обеспечение основных направлений бюджетной политики.

В то же время концепция бюджетирования, ориентированного на результат, изменяет характер ответственности администраторов бюджетных средств. Они отвечают за достижение запланированных результатов в условиях расширения прав и самостоятельности в расходовании финансовых средств.

Концепция БОР подразумевает максимальное обеспечение открытости и доступности бюджетной информации, позволяющей всем заинтересованным лицам судить о том, насколько эффективно тратятся деньги налогоплательщиков и насколько эффективно работают органы власти [2, с. 9].

По сравнению с моделью постатейного планирования, программно-целевое бюджетирование обладает рядом преимуществ:

- создает возможность более эффективного распределения бюджетных средств между конкурирующими статьями расходов, благодаря информации о планируемых результатах реализации программ в соответствии с приоритетами государственной политики;
- обеспечивает экономию бюджетных средств за счет повышения эффективности работы государственного сектора;
- дает возможность сравнить варианты программ с точки зрения ожидаемых результатов и затрат; обеспечивает многовариантность планирования;
- выявляет дублирующие друг друга и неэффективные программы.

В бюджетный процесс Республики Беларусь также поэтапно внедряется программно-целевое планирование и формируется его нормативно-законодательная база: законодательно закреплены требования к структуре и содержанию программ, определены процедуры мониторинга и оценки их эффективности, контроля за ходом выполнения.

В 2009 году вступило в силу Положение о порядке формирования, финансирования и контроля за выполнением государственных, региональных и отраслевых программ (утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.03.2009 г. № 404). С некоторыми изменениями и дополнениями Положение действует и сегодня. Оно является основным документом, регулирующим порядок формирования бюджетных программ в Республике Беларусь.

В программах должны устанавливаться стратегические цели, тактические задачи, необходимые финансовые ресурсы, а также ожидаемые результаты, сроки их выполнения, определяться целевые группы, описываться система количественно измеримых показателей (индикаторов социальной и экономической эффективности) и их целевых значений для мониторинга и оценки степени достижения целей и задач, рассматриваться внешние условия и риски реализации программы, указываться виды отчетности по конечным результатам.

Одной из задач при внедрении программно-целевого планирования является разработка системы показателей результативности. Вместе с тем выбор таких показателей и показателя конечного результата произведенных затрат представляет собой определенную сложность с методологической точки зрения. Это связано, с одной стороны с тем, что общественные блага и услуги с трудом поддаются количественной оценке, с другой стороны - при повышении качества этих услуг повышается их стоимость, а, следовательно, снижается экономическая эффективность. В этой связи актуализируется проблема выбора показателей эффективности, а также проблема определения критериев экономической и социальной эффективности.

К сожалению, надо констатировать, что на сегодняшний день бюджетная система Республики Беларусь не готова в полной мере к введению принципов бюджетирования, ориентированного на результат. Отсутствие опыта и недостатки в практике разработки и принятия программ не позволили обеспечить широкомасштабный переход к программно-целевому бюджетированию.

Несмотря на длительную практику применения, программные расходы занимают незначительную часть в расходах бюджета. Это объясняется рядом причин: отсутствием мотивации государственных органов и организаций в повышении эффективности расходов; неприоритетностью программных расходов по сравнению с непрограммными и др.

В настоящее время в Республике Беларусь насчитывается 78 государственных программ в различных отраслях экономики и сферах деятельности. Однако их удельный вес в расходах республиканского бюджета невелик. Так, в 2015 г. программные расходы республиканского бюджета составили лишь 16 % (без учета средств на финансирование государственной инвестиционной программы и республиканских инновационных фондов) (рис.).



Рис. Динамика доли расходов бюджетных программ (без учета средств на Госинвестпрограмму) в общем объеме расходов республиканского бюджета Республики Беларусь за 2006-2015 гг., % [3].

Бюджет по-прежнему формируется на основе функциональной классификации, с разбивками по ведомственной и экономической классификациям расходов. Программная классификация используется лишь для составления перечней программ (по республиканскому и местным бюджетам в соответствии с законом о республиканском бюджете или решением местного Совета депутатов о бюджете на соответствующий й год).

Требования, предъявляемые к разработке программ (наличие цели, задач, соответствующих показателей, ожидаемых результатов, комплексность решения проблемы), очень редко выполняются на практике. Обзор программ, финансируемых из республиканского бюджета, показал, что ни одна из них полностью не будет им соответствовать.

В числе основных недостатков программ можно назвать следующие:

- программы, как правило, выполняются большим количеством заказчиков, не имеющих четкого разделения ответственности за выполнение показателей программы и достижение конечного результата;
- ряд мероприятий действующих программ дублируются в двух и более программах;
- цели, задачи и ожидаемые результаты многих программ сформулированы нечетко, размыто;
- в ряде случаев программы не содержат показатели эффективности их реализации либо выбранная система показателей не соответствует поставленным задачам;

- отсутствуют методики оценки эффективности реализации программ и методические указания по разработке показателей оценки эффективности;
- выбранные для осуществления мониторинга эффективности показатели не имеют достоверного источника информации для проведения расчетов; не определены порядок применения результатов проведенной оценки в бюджетном процессе;
- в отдельных программах показатели не разбиваются по годам реализации программы, соответственно оценить итоги выполнения программы за год невозможно;
- не применяются предусмотренные законодательством меры реагирования в случае невыполнения установленных показателей. На практике не было ни одного случая прекращения реализации программы по названной причине;
- возникают трудности при составлении прогнозов результатов и затрат на весь период реализации программы, в особенности если программа является долгосрочной. В условиях отсутствия долгосрочного прогноза социально-экономического развития невозможно прогнозировать объем расходов по программе на пятилетний период;

Таким образом, очевидна необходимость разработки нормативно-методической базы для дальнейшего развития программно-целевых методов планирования и их использования в бюджетном процессе Республики Беларусь.

Зарубежный опыт показывает, что процесс перехода к БОР достаточно длительный и может занять десятки лет, однако достоинства этого метода неоспоримы. Программно-целевое бюджетирование как метод управления государственными расходами способно повысить их эффективность за счет концентрации ресурсов на приоритетных для общества направлениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Руководство по управлению общественными финансами на региональном и муниципальном уровне / под ред. А.М. Лаврова. – М.: Диплит, 2008, т. IV.
2. Бюджетирование, ориентированное на результаты: анализ мирового опыта и возможностей его распространения в России. // Фонд «Институт экономики города» – М.: ИНФРА-М, 2004. – 64 с.
3. Отчетные данные МФ РБ.
4. Шаш, Н.Н., Бородин, А.И., Татуев, А.А. Проблемы перехода на программный бюджет: новые вызовы бюджетной политики России / Н.Н. Шаш, А.И. Бородин, А.А. Татуев // Terra Economicus. – 2013. – №4 – С. 145-152.
5. Прохорик, М. Мониторинг и оценка результатов госпрограмм / М. Прохорик // Финансы, учет, аудит. – 2014. – №4. – С. 29-30.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ БАНКА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

д-р экон. наук Л.И. Стефанович

Белорусский государственный университет, Минск

Современная деятельность банков характеризуется работой с финансовыми инструментами, с помощью которых кредитные институты выполняют свои основные функции. Финансовые инструменты составляют значительную часть активов и обязательств банков, поэтому играют главную роль в обеспечении эффективного функционирования самого банка и банковской системы государства в целом.

Развитие сложных финансовых рынков, дающих компаниям и банкам вести торговлю новыми инструментами (включая производные финансовые инструменты) и таким образом менять структуру риска своей основной деятельности, является неотъемлемым фактором экономической деятельности, который ставит наиболее сложные задачи перед современной учетной практикой и практикой подготовки финансовой отчетности.

На современном этапе развития международной учетной практики основные требования к классификации финансовых инструментов, их признанию и оценке в бухгалтерском учете и финансовой отчетности определены Комитетом по Международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО): МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление», МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

В рамках мероприятий, проводимых Национальным банком Республики Беларусь по внедрению МСФО [1, с. 51-61], банковская система применяет в своей практической деятельности при ведении бухгалтерского учета и формировании финансовой отчетности Национальные стандарты финансовой отчетности (НСФО) и нормативные правовые акты Национального банка, определяющие нормы применения стандартов. Национальные стандарты финансовой отчетности разрабатываются регулирующим органом (Национальным банком) на соответствие МСФО. Общие требования к банкам при классификации финансовых инструментов; принципов представления их в финансовой отчетности; принципов признания процентных доходов, дивидендов, других доходов и расходов, относящихся к финансовым инструментам, определены НСФО 32 «Финансовые инструменты: представление информации». Принципы признания и оценки финансовых активов, финансовых обязательств и отдельных дого-

воров покупки и продажи нефинансовых инструментов в бухгалтерском учете и финансовой отчетности банков установлены НСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

В целях признания (отражения) финансовых инструментов в бухгалтерском учете банк должен классифицировать финансовый инструмент как финансовый актив, финансовое обязательство или долевого инструмент в соответствии с сущностью предмета договора. Учитывая, что для банков характерно выполнение банковских функций и функций, присущих любой организации в части организации и ведения хозяйственной деятельности, в таблице 1 и таблице 2 представим классификацию финансовых и нефинансовых активов, финансовых и нефинансовых обязательств банков, поскольку требования НСФО 32 не распространяются на нефинансовые активы и нефинансовые обязательства.

Таблица 1

Классификация финансовых и нефинансовых активов

Финансовые активы	Нефинансовые активы
<ul style="list-style-type: none"> • Денежные средства • Средства на корреспондентских счетах в банках: в Национальном банке, в банках-резидентах, в банках-нерезидентах, в том числе в драгоценных металлах и драгоценных камнях • Кредиты и ресурсы, предоставленные банкам и клиентам: краткосрочные и долгосрочные кредиты, займы, факторинг, лизинг, исполненные гарантии, сделки РЕПО • Вклады (депозиты) размещенные: до востребования, срочные, условные, в том числе в драгоценных металлах и драгоценных камнях • Ценные бумаги других эмитентов: облигации, акции, векселя, депозитные сертификаты, прочие ценные бумаги, выпущенные контрагентами • Средства в расчетах, подлежащие получению: по операциям с иностранной валютой, с ценными бумагами, с чеками и банковскими пластиковыми карточками, с производными финансовыми инструментами, с драгоценными металлами и драгоценными камнями • Дебиторская задолженность по расчетам за переданные покупателям основные средства и прочее имущество • Производные инструменты • Условные активы (учет на внебалансовых счетах) 	<ul style="list-style-type: none"> • Нематериальные активы • Основные средства • Товарно-материальные ценности • Средства на межфилиальных счетах • Расчеты по платежам в бюджет и государственные бюджетные и внебюджетные фонды • Расчеты по капитальным вложениям • Дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками (подрядчиками) за приобретаемые товарно-материальные ценности, выполняемые работы и оказываемые услуги • Прочие требования недоговорного характера

Примечание: собственная разработка.

Классификация финансовых и нефинансовых обязательств

Финансовые обязательства	Нефинансовые обязательства
<ul style="list-style-type: none"> • Средства на корреспондентских счетах банков: Национального банка, банков-резидентов, банков-нерезидентов, в том числе в драгоценных металлах и драгоценных камнях • Средства на счетах клиентов: текущие (расчетные счета, карт-счета, счета по доверительному управлению имуществом, благотворительные счета, аккредитивы, средства для расчетов чеками • Вклады (депозиты) привлеченные: до востребования, срочные, условные, в том числе в драгоценных металлах и драгоценных камнях • Кредиты и займы полученные • Средства в расчетах, подлежащие перечислению: по операциям с иностранной валютой, с ценными бумагами, с чеками и банковскими пластиковыми карточками, с производными финансовыми инструментами, с драгоценными металлами и драгоценными камнями • Ценные бумаги, выпущенные банком (кроме собственных долевых инструментов): облигации, векселя, сберегательные сертификаты, прочие ценные бумаги • Кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками (подрядчиками) за полученные товарно-материальные ценности, принятые работы и полученные услуги • Производные инструменты • Условные обязательства (учет на внебалансовых счетах) 	<ul style="list-style-type: none"> • Средства на межфилиальных счетах • Расчеты по платежам в бюджет и государственные бюджетные и внебюджетные фонды • Расчеты по капитальным вложениям • Кредиторская задолженность по расчетам с покупателями за передаваемые основные средства, прочее имущество и оказываемые услуги • Прочие обязательства недоговорного характера

Примечание: собственная разработка.

Классификация финансовых и нефинансовых активов и обязательств показывает, что банковскую деятельность в основном характеризует работа с такими финансовыми инструментами как финансовые активы и финансовые обязательства, на долю которых приходится преобладающая часть всех активов и пассивов балансов банков. Доля финансовых активов составляет 96 % - 97 % от общей суммы активов банков и соответственно на долю нефинансовых активов приходится 3 % - 4 %. Доля финансовых обязательств составляет порядка 82 % - 84 % от общей суммы пассивов банков. Доля нефинансовых обязательств не является существенной, поэтому ее невозможно выделить из общей структуры пассивов банков. Представленные цифры обуславливают и подтверждают наличие факта особой значимости для банковской системы применения НСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», который определяет принципы признания и оценки финансовых активов, финансовых обязательств и отдельных договоров покупки и продажи нефинансовых инструментов в бухгалтерском учете и финансовой отчетности банков.

Исходя из классификации финансового инструмента, определяются требования к его признанию и оценке в бухгалтерском учете.

Первоначальное признание финансовых инструментов осуществляется по справедливой стоимости.

Последующая оценка финансовых инструментов осуществляется по справедливой или амортизированной стоимости:

- последующее признание по справедливой стоимости подразумевает применение оценки финансового инструмента по стоимости, на которую его можно было бы обменять при возникновении такого намерения в данный момент времени. В качестве справедливой стоимости выступает рыночная стоимость финансового инструмента (котировка финансового инструмента на активном рынке, рейтинг долгового инструмента, согласно данным рейтингового агентства и т.п.);

- последующее признание по амортизированной стоимости подразумевает применение специальной (амортизированной) стоимости.

Как понятийный аппарат «справедливая стоимость» в настоящее время определены в национальных стандартах финансовой отчетности для банковской системы (НСФО 32 и НСФО 39) и в Инструкции по бухгалтерскому учету в банках Республики Беларусь операций с ценными бумагами. Справедливая стоимость – это сумма, за которую можно произвести обмен активами или выполнить расчет по обязательству между осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами [2, п.4.8; 8, п.5; 1, п.3.4]. Что касается амортизированной стоимости, то определение представлено только в НСФО 39. Амортизированная стоимость – стоимость, по которой финансовый актив или финансовое обязательство оценивается при признании, минус выплаты основной суммы, плюс или минус накопленная амортизация (с применением эффективной процентной ставки) разницы между первоначальной стоимостью и стоимостью на дату погашения, минус убыток от обесценения [3, п.5.12.].

На протяжении последних десяти лет (начиная с 2006 года) банковская система уже применяет в своей практической деятельности НСФО 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка", который соответствует требованиям МСФО 39 [4]. Вместе с тем, необходимо признать, что до настоящего времени нормы стандарта в части бухгалтерского учета кредитов, предоставленных на нерыночных условиях, по амортизированной стоимости на практике не применяются. Такая позиция, принятая Национальным банком, характеризуется рядом объективных факторов, подтверждающих невозможность применения данного вида стоимости на данном этапе.

В целях реализации требований НСФО 39 на уровне бухгалтерского учета автором публикации предлагается новая методология отражения в бухгалтерском учете кредитных операций банка на основе применения амортизированной стоимости, новизна которой характеризуется примене-

нием принципиально новой разновидности оценки кредитных ресурсов банка, предоставленных его клиентам на нерыночных условиях, по «амортизированной стоимости». Ее отличительная особенность заключается в открытии новых балансовых и внебалансовых счетов для учета кредитов по амортизированной стоимости в Плане счетов бухгалтерского учета в банках [5]; создании новой формы бухгалтерских записей для отражения кредитных операций; применении аналитических алгоритмов формирования бухгалтерского баланса и отчета о прибыли и убытках банка.

Концепция методологии построена на конвергенции преимуществ национальных и международных стандартов финансовой отчетности. Из национальных правил учета обеспечено сохранение порядка отражения в бухгалтерском учете кредитных операций по фактической задолженности. Из международных стандартов финансовой отчетности принята концепция применения амортизированной стоимости к оценке финансового актива в виде предоставленного кредита на нерыночных условиях. Предлагаемая методология позволит организовать ведение бухгалтерского учета кредитных операций банка в соответствии с требованиями МСФО, практически используя данные национальной системы бухгалтерского учета без осуществления трудоемкого процесса корректировок, в течение финансового года обеспечивать пользователей достоверной информацией о стоимости финансовых кредитных вложений, финансовом положении и финансовых результатах деятельности банка. Более подробно с методологией можно ознакомиться в монографии Стефанович Л.И. «Стратегия развития бухгалтерского учета и отчетности в банках в условиях глобализации международных рынков капитала» [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Стефанович, Л.И. Бухгалтерский учет в банковской системе Республики Беларусь: генезис и этапы развития / Л.И. Стефанович // Деньги и кредит. – 2009. – № 12. – С. 51–61.
2. Об утверждении национального стандарта финансовой отчетности 32 «Финансовые инструменты: представление информации» (НСФО 32): утв. Советом директоров Нац. банка Респ. Беларусь 27 декабря 2007 г. № 406 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
3. Об утверждении национального стандарта финансовой отчетности 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (НСФО 39): утв. Советом директоров Нац. банка Респ. Беларусь 29 декабря 2005 г. № 422 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
4. Международные стандарты финансовой отчетности 2009: издание на русском языке / М.: Аскери – АССА, 2009 – 1047 с.
5. План счетов бухгалтерского учета в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь: утв. пост. Правления Нац. банка Респ. Беларусь 29 августа 2013 г. N 506 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000

[Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

6. Стефанович, Л.И. Стратегия развития бухгалтерского учета и отчетности в банках в условиях глобализации международных рынков капитала: монография / Л.И. Стефанович. – Минск: Изд. центр БГУ, 2011. – 328 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

**канд. экон. наук И.А. Бигдан, канд. экон. наук Л.И. Лачкова,
канд. экон. наук Н.Б. Кащена**

Харьковский государственный университет питания и торговли

Современное кризисное состояние экономики Украины, существующие макроэкономические дисбалансы, продолжительный политический кризис, риски военного характера, обусловленные противостоянием на Востоке страны, накладывают отпечаток на все общественные процессы, в частности, способствуют ухудшению финансовых результатов деятельности украинских предприятий, что является показательным индикатором экономической рецессии в Украине.

По данным Государственной службы статистики в 2015 году более трети отечественных предприятий были убыточными. Глубокий и затяжной финансовый кризис вызвал массовое банкротство многих субъектов хозяйствования, паралич отдельных сфер экономической деятельности, остановку производств. Резкое ухудшение финансового состояния предприятий отразилось не только на их способности своевременно выполнять собственные внешние и внутренние обязательства, но и стало причиной сворачивания инвестиционной деятельности, сокращения занятости населения, снижения бюджетных поступлений, что, в свою очередь, является одним из факторов макроэкономической нестабильности.

В существующих условиях субъекты хозяйствования вынуждены постоянно контролировать уровень своей финансовой безопасности, чтобы не допустить развития кризиса, обеспечить создание условий для его своевременного преодоления, исключить ситуацию банкротства, обеспечить жизнеспособность предприятия в долгосрочном периоде. Перед предприятиями возникают задачи, обусловленные необходимостью организации управления финансовой безопасностью, адекватному внешним и внутренним угрозам и рискам. Учитывая эти обстоятельства, важным заданием экономической науки является формирование методических подходов и разработка практического инструментария по управлению финансовой

безопасностью субъектов предпринимательской деятельности, важной составляющей частью которого является разработка стратегии.

Вопросам стратегического управления финансовой безопасностью предприятий посвящены труды многих отечественных ученых: Бланка И.А., Арефьева В.А., Васильцева Т.Г., Горячевой К.С., Каркавчука В.В., Кузнецко Т.Б., Могилиной Л.А., Пономаренко Е.Э., Пономарева В.П., Саблиной Н.В., Судаковой О.И., Шияновой К.А. и др.

Изучение специальной литературы показало, что существуют различные теоретические положения по формированию стратегии управления финансовой безопасностью предприятий, которые в большинстве определяют авторские подходы к определению её сущности и этапов разработки. При этом большинство исследований проведено на базе промышленных предприятий и не учитывают особенностей предприятий торговли, что не позволяет сформировать системное видение этого процесса в отрасли.

Учитывая, что торговля по своей сущности является отраслью, которая выполняет роль экономического двигателя, поддерживает отечественного товаропроизводителя, обеспечивает эффективные хозяйственные связи, способствует бюджетообразованию и благосостоянию, обоснование теоретико-методических подходов и разработка практического инструментария по формированию стратегии управления финансовой безопасностью предприятий торговли являются актуальными и безотлагательными.

Исследования показали, что функционирование предприятий торговли в современных экономических условиях сопровождается высоким уровнем конкуренции в отрасли, различными внешними и внутренними рисками, угрозами, которые влияют на результаты их деятельности.

По данным Государственной службы статистики Украины [1] физические объемы товарооборота предприятий отрасли катастрофически падают. Так, в 2015 г. объем оптовой продажи товаров по сравнению с предыдущим периодом сократился на 12,2%, а розничной – на 20,7%.

Число убыточных предприятий на протяжении 2014-2015 г.г. колеблется от 33,3% до 24%. Если в 2013 году рентабельность отрасли составляла 10,2%, то последующие два года деятельность предприятий была убыточной – 12,8% и 2,4% соответственно. И лишь в первом квартале 2016 г. рентабельность торговой деятельности составила 0,5%.

Анализ баланса торговых предприятий на конец 2015 года показал их стопроцентную зависимость от внешних кредиторов, при этом для финансирования своей деятельности привлекается 86,6% текущих обязательств.

Приведенные статистические данные в некоторой степени отражают неэффективность системы финансового управления торговыми предпри-

ятиями. Это может быть обусловлено формальным подходом менеджерского звена к выбору стратегических альтернатив, направленных на обеспечение финансовой безопасности, недооценкой степени влияния агрессивной экономической среды на показатели финансовой деятельности, отсутствием у предприятий стратегических ориентиров развития и др.

Стратегия управления финансовой безопасностью торговых предприятий является действенным инструментом решения разного спектра финансовых проблем и направлена на обеспечение необходимой финансовой устойчивости предприятия, нейтрализации влияния угроз на его финансовую деятельность, минимизацию финансовых рисков в долгосрочном периоде.

Стратегия управления финансовой безопасностью предприятий формируется на функциональном уровне управления предприятием и является составляющей финансовой стратегии. Следовательно, разработка такой стратегии должна базироваться на принципах, лежащих в основе формирования финансовой стратегии предприятия. Анализ специальной литературы по проблеме исследования показал, что большинство авторов описывают принципы управления финансовой безопасностью, перенося их в сферу разработки стратегии, с чем нельзя согласиться. Используя наработки Бланка И.А. [2], нами конкретизированы принципы разработки финансовой стратегии в части управления финансовой безопасностью:

- предприятие – это открытая система, активно взаимодействующая с факторами внешней среды. В этом смысле необходимы учет и оценка влияния факторов внешней среды на финансовую безопасность предприятий;

- учет базовых стратегий операционной деятельности предприятия. Использование предприятием того или иного типа базовой стратегии операционной деятельности требует решения определенного круга стратегических задач и влияет на выбор стратегии управления его финансовой безопасностью;

- ориентация преимущественно на предпринимательский стиль стратегического управления финансовой безопасностью. Предполагает постоянный поиск новых методов, форм осуществления финансовой деятельности, трансформацию направлений на всем пути к достижению поставленной стратегической цели с учетом факторов внешней среды;

- выделение доминантных сфер стратегического финансового развития. Поскольку финансовая безопасность предприятий, как состояние их финансов, обеспечивается политикой формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, стратегия управления финансовой безопасностью должна включать стратегии формирования и использования финансовых ресурсов;

- обеспечение гибкости стратегии управления финансовой безопасностью. Означает возможность предприятия быстро корректировать или разрабатывать новые стратегии управления финансовой безопасностью, адекватные изменениям внешних и внутренних условий осуществления финансовой деятельности;

- обеспечение альтернативности стратегического финансового выбора. Предусматривает выбор стратегических альтернатив и типа стратегии управления финансовой безопасностью с учетом особенностей функционирования предприятия;

- учет уровня финансового риска в процессе принятия стратегических финансовых решений. При разработке стратегии управления финансовой безопасностью необходимо дифференцированно подходить к определению уровня финансового риска на каждом предприятии;

- ориентация на профессиональный аппарат финансовых менеджеров в процессе разработки и реализации стратегии управления финансовой безопасностью, поскольку они владеют методическим инструментарием стратегического управления, понимают механизм управления финансовой безопасностью предприятия;

- обеспечение разработанной стратегии управления финансовой безопасностью предприятия соответствующей организационной структурой и культурой управления с целью эффективной ее реализации.

Разработка стратегии управления финансовой безопасностью предприятий является важнейшей функциональной задачей финансового менеджмента и представляет собой сложный процесс, эффективность которого обуславливается логикой построения и качеством системы управления. Этот процесс включает совокупность определенных работ, которые по содержанию объединены в отдельные этапы. В специальной литературе встречается многообразие подходов к построению процесса разработки стратегии. Количество этапов варьируется от 5 до 12. Также в отдельные из них исследователи вкладывают и различный смысл. Объяснение этому нужно искать в самом объекте управления – финансовой безопасности – понятии комплексном, со сложной структурой, существующим разнообразием подходов к ее оценке и механизму управления.

Несмотря на разнообразие вариантов построения процесса разработки стратегии, большинство исследователей выделяют общие этапы: анализ внешней и внутренней среды; формирование стратегических целей; оценка уровня финансовой безопасности; анализ стратегических альтернатив и выбор стратегии управления. По нашему мнению, этапы процесса разработки стратегии управления финансовой безопасностью предприятия должны формироваться последовательно в рамках разработки финансовой стратегии. В общем виде они включают:

1. Определение миссии и формирование стратегических целей управления финансовой безопасностью предприятия. Главная цель стратегии управления финансовой безопасностью – максимизация ее уровня путем нейтрализации негативного влияния существующих угроз и снижения уровня финансовых рисков.

2. Определение периода формирования стратегии управления финансовой безопасностью – часовой лаг не должен превышать продолжительности периода финансовой стратегии. В современных экономических условиях целесообразно выбрать период 3 года.

3. Исследование факторов внешней среды – определение факторов, количественная и качественная оценка степени их влияния на финансовую безопасность предприятия с учетом специфики его деятельности (показатели макро-, регионального и отраслевого уровня, состояние финансового рынка, конъюнктура фондового рынка, ценовая конкуренция, инфляционные ожидания, несовершенство законодательной базы и др.). Для предприятий торговли это – недобросовестные действия поставщиков, покупателей, усиление конкуренции, законодательные ограничения коммерческой деятельности в части процедур лицензирования, увеличения или уменьшения налоговых ставок и др.

4. Исследование факторов внутренней среды – определение факторов, количественная и качественная оценка их влияния на финансовую безопасность предприятия, уровня устойчивости предприятия к этим влияниям (эффективность налоговой, инвестиционной политики, сбалансированность расчетно-платежной дисциплины, источники финансирования деятельности предприятия, финансовая гибкость предприятия, качество менеджмента и др.)

5. Комплексная диагностика финансовой безопасности предприятия – оценка финансового состояния, оценка уровня финансовой безопасности и его градация: высокий, средний, низкий, критический, катастрофический, выделение доминирующих угроз финансовой безопасности, оценка их уровня, прогнозирование показателей финансовой безопасности.

Уровень финансовой безопасности предприятия целесообразно определять с использованием различных подходов: индикаторного; ресурсофункционального; подхода, основанного на использовании оптимизационных процедур; интегрального; подхода, основанного на управлении финансовыми рисками; прогнозировании вероятности банкротства предприятия и др.

Учитывая, что целесообразность существования любого предприятия торговли зависит от наличия платежеспособного спроса на предлагаемые им товары и его роли в жизнеобеспечении населения, то в границах проведения диагностики уровня финансовой безопасности предпри-

ятия первым шагом должно быть определение признаков способности к развитию в основной сфере деятельности любого торгового предприятия – обеспечении стабильной реализации товаров и предоставления услуг. Специальная экономическая литература рекомендует проводить в этом случае всесторонний анализ товарооборота как основного показателя, который представляет количественную характеристику процесса реализации. Для получения качественных оценок данного процесса необходимо изучить динамику валовой прибыли, которая характеризует на торговом предприятии объём реализованных торговых надбавок, а также операционных расходов, которые непосредственно влияют на обеспечение необходимых финансовых результатов операционной деятельности. Кроме этого, информативными с точки зрения имеющихся кризисных симптомов, являются абсолютные и относительные показатели прибыли от операционной и обычной деятельности до налогообложения (рентабельность реализации и активов соответственно).

Для предприятий торговли наряду с традиционными индикаторами финансовой безопасности целесообразно использовать систему коэффициентов, которая складывается из коэффициентов покрытия, оборачиваемости запасов, оборачиваемости кредиторской задолженности.

Наиболее информативным критерием эффективности управления финансовой безопасностью предприятия является обеспечение роста или сохранение его стоимости.

6. Анализ стратегических альтернатив и выбор стратегии управления финансовой безопасностью предприятия. В зависимости от уровня финансовой безопасности выделяют следующие стратегии: стратегия стабилизации, стратегия умеренного роста, стратегия устойчивого роста, стратегия выживания, антикризисная стратегия [3].

На практике, предприятия, которые имеют недостаточный уровень финансовой безопасности, часто используют диверсифицированную стратегию, которая органично объединяет элементы разных специализированных стратегий, и представляет собой единую и целостную стратегию управления финансовой безопасностью.

Правильно сформированная стратегия управления финансовой безопасностью предприятия является залогом его успешной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-36-10.pdf>
2. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – К.: Ельга, 2008. – С.104-118.
3. Малик О.В. Формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Малик. – Хмельницький, 2015. – С. 151-187.

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

канд. екон. наук Т.М. Завора

Полтавський національний технічний університет

ім. Юрія Кондратюка

Оцінювання стану соціальної безпеки держави, регіону й основних соціальних індикаторів в Україні за останні роки дозволив виявити ризики та загрози, які в період трансформаційних перетворень призводять до погіршення рівня життя населення України. У зв'язку із цим особливо гостро постає проблема фінансування системи соціального захисту населення України в контексті формування національної безпеки держави у соціальній сфері.

Власні дослідження стану соціальної безпеки дозволили нам запропонувати методичний підхід до діагностики соціальної безпеки регіону, виявити кризові явища у процесі соціально-економічного розвитку України та запропонувати перспективні напрями вдосконалення державної політики соціального захисту [1, 2]. Ураховуючи актуальність визначеної тематики, виникає необхідність у дослідженні фінансового забезпечення соціального захисту населення. Ключову роль у фінансуванні таких галузей соціальної сфери, як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення відіграють саме бюджетні кошти. Посилення уваги до проблем бюджетного забезпечення соціальної сфери пов'язано зі збільшенням впливу соціальної політики на економічне зростання через зменшення соціальної напруги, поліпшення інвестиційного та підприємницького клімату.

За період 2010 – 2015 рр. видатки соціального спрямування зведеного бюджету України мали тенденцію до збільшення із 240631,7 млн грн до 377501,7 млн грн. Незначне їх зменшення (5,13%) у 2014 році порівняно з 2013 р. пов'язано зі складною політично-економічною ситуацією в країні. Проте вже у 2015 році зазначені видатки на соціальне спрямування зросли на 22,12%. Найбільше зростання темпів приросту видатків соціального спрямування спостерігалися у 2012 році – на 18,92% проти 2011 року та у 2015 році на 22,12% проти 2014 року. У результаті корегування видатків соціального спрямування на індекси споживчих цін відповідних років підтвердило, що найвищі темпи приросту видатків соціального спрямування спостерігалися у 2012 році і становили 24,64% порівняно із попереднім роком з урахуванням темпів інфляції. Незважаючи на те, що номінальні обсяги видатків соціального спрямування у 2015 році значно перевищують розміри видатків 2014 року, проте реальні темпи їх приросту становили лише 6,44%.

Проведене оцінювання видатків Зведеного бюджету України дозволило виявити, що найбільшу питому вагу у їх структурі складають видатки соціального спрямування (табл.).

Таблиця

Динаміка обсягів фінансування видатків соціального спрямування та їх частка у ВВП і сукупних видатках Зведеного бюджету України протягом 2010 – 2015 рр.

Період	Видатки соціального спрямування, млн. грн.	Сукупні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	ВВП, млн. грн.	Частка у видатках зведеного бюджету, %	Частка у ВВП, %
2010	240631,7	377842,8	1082569	63,69	22,23
2011	251404,9	416853,6	1316600	60,31	19,10
2012	298961,3	492454,7	1408889	60,71	21,22
2013	325831,3	505843,8	1454931	64,41	22,39
2014	309122,0	523125,7	1566728	59,09	19,73
2015	377501,7	679793,5	1979458	55,53	19,07

Джерело: складено автором на основі джерел [3; 4].

Установлено, що видатки соціального спрямування є пріоритетними для вітчизняної економіки, становлячи від 55,53% до 64,41% у 2013 – 2015 роках. Відповідно і частка видатків соціального спрямування у ВВП знаходилася у межах 19,07 – 22,39%. У 2015 р. порівняно з 2014 р. частка видатків соціального спрямування зменшилася як у загальних видатках Зведеного бюджету, так і у ВВП, що спричинено складним економічним становищем у країні, військово-політичною ситуацією на сході України, у результаті чого зросли витрати на армію й оборону країни.

Фінансове забезпечення соціальної сфери України включає заходи підтримки розвитку культури, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення. Основою фінансування соціальної інфраструктури є бюджетне фінансування (рис.).

Найвагомішу частку у соціальних видатках з бюджетів усіх рівнів становлять видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, їх частка протягом аналізованого періоду коливається від 25,29% до 28,68%. Наступними за значенням є видатки на освіту – від 16,80% до 21,13%, охорону здоров'я – від 10,44% до 12,17%, та найменша частка серед видатків на соціальну інфраструктуру зведеного бюджету належить фінансовому забезпеченню духовного і фізичного розвитку, їх частка протягом аналізованого періоду коливається від 2,35% до 3,05%. Отже, найбільше фінансових ресурсів, що спрямовуються на видатки соціального характеру, сконцентровано на фінансуванні соціального захисту і соціального забезпечення. Так, протягом 2010 – 2013 рр. виявлено зростання видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення. Незначне скорочення (4,87%) відбулося у 2014 р. порівняно з 2013 р.

Видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення відіграють помітну роль не лише у структурі видатків Зведеного бюджету України

(більше 25 %), а й у ВВП, адже 8,91% ВВП перерозподілялося через бюджет шляхом фінансування соціального захисту та соціального забезпечення у 2015 році.

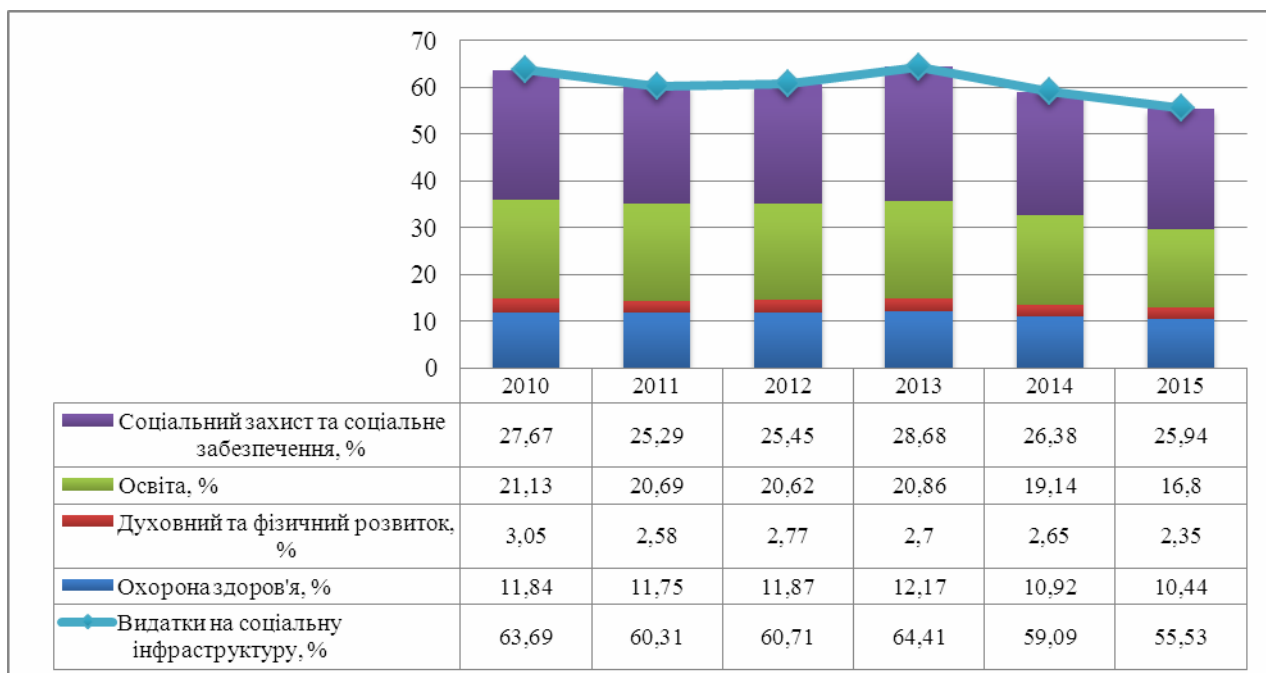


Рис. Динаміка частки видатків соціального спрямування у видатках Зведеного бюджету України за 2010 – 2015 рр.

Джерело: складено автором на основі аналізу даних джерел [3; 4].

Таким чином, видаткам на соціальний захист і соціальне забезпечення притаманні суттєві перерозподільчі властивості, що дозволяє корегувати рівень споживання та пропорції розподілу в суспільстві.

Таким чином, фінансування соціальної сфери сьогодні є основним пріоритетом державних видатків в Україні, і номінальні обсяги асигнувань, які спрямовуються на соціальні цілі, займають вагомую частину видатків Зведеного бюджету України. Аналіз державного фінансування системи соціального захисту населення України, показників рівня, якості задоволеності життям населення виявив проблеми функціонування фінансово-управлінського характеру, що в подальшому потребує оцінювання ефективності фінансування соціального захисту населення України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Zavora T. Forming the diagnostics methods of social security condition in a region / T. Zavora, O. Cherpurny // *Economics & Sociology*. – 2014. – Vol. 7. – № 1. – P. 228 – 248.
2. Онищенко В.О. Соціальна безпека регіону: теоретичні та прикладні аспекти: [монографія] / В.О. Онищенко, Т.М. Завора, О.В. Чепурний. – Полтава: ПолтНТУ, 2015. – 275 с.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>.
4. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/558>.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ОТРАСЛЕВОГО РИСКА

канд. экон. наук С.В. Измайлович

Полоцкий государственный университет

Проблематика конкурентоспособности фирм, отраслей, стран – одна из наиболее актуальных и динамичных в мировой экономике. Исследованием этой проблемы занимаются как мировые институты, так и отдельные зарубежные и отечественные ученые. Значимость этой проблемы особенно возрастает в условиях растущей глобальной экономической конкуренции за право каждой страны занять достойное место в системе мирового хозяйства. Конкурентоспособность неразрывно связана с глобализацией, ибо она неопределима вне данного контекста.

В Республике Беларусь конкурентоспособности отечественных товаров и услуг придается приоритетное значение. В этой связи, еще в июне 2003 г. Президиумом Совета Министров принята Программа структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики, действовавшая до 2010 г. Дальнейшее развитие проблематика конкурентоспособности получила в Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 года, в рамках которой генеральной целью устойчивого развития Беларуси определено обеспечение стабильного социально-экономического развития при сохранении благоприятной окружающей среды и рациональном использовании природно-ресурсного потенциала для удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений. Как отмечается в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года, для экономики принципиальное значение имеет выбор институциональной направленности преобразований, касающихся, в частности, такого коренного элемента экономической системы, как институт предпринимательства [2].

При формировании приоритетов экономического развития Беларуси необходимо исходить из ее особенностей малой страны с открытой экономикой. Системный анализ показывает, что приоритетной должна быть экспортная ориентация, основанная на более полном освоении и развитии тех конкурентных преимуществ и ограниченных ресурсов, которыми страна обладает [2].

Современная оценка показателя конкуренции основана на теории М. Портера. Он доказал, что состояние конкуренции в отрасли можно охарактеризовать моделью 5-ти сил конкуренции. Мы разделяем мнение ученых, связанное с критикой данной модели и поддерживаем точку зрения о том, что «модель 5-ти сил Портера - только первый шаг в современном стратегическом исследовании конкуренции в конкретной отрасли бизнеса» [3].

Ситуация по оценке конкурентоспособности в конкретной отрасли промышленности рассматривается нами таким образом, что следует анали-

зировать и оценивать наиболее значимые количественные и качественные риск-факторы, которые определяют «отраслевой риск», т.е. возможность и степень изменений в экономическом состоянии как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями.

На наш взгляд, обязательными для изучения и анализа являются факторы и причины возникновения в отрасли рисков конкурентных ситуаций сгруппированные следующим образом:

- риск-факторы, связанные с рынком товаров и услуг отрасли: с динамикой и цикличностью спроса, особенностями ценообразования, характером и остротой конкуренции;
- риск-факторы, связанные с процессом производства товаров и оказания услуг (например, длительность производственного цикла, частота технологических нововведений, капиталоемкость и др.);
- риск-факторы, связанные с регулированием отрасли.

В предлагаемой модели анализа и оценки отраслевых рисков промышленных предприятий, каждый риск-фактор оценивают несколькими показателями: экспертная оценка (ЭО) с ранжированием от «1» - лучшая динамика факторов риска до «10» - худшая динамика факторов риска; приоритет, который зависит от ранжирования факторов риска по уровню весомости воздействия на риск-ситуацию и определяет весовой коэффициент (ВК) значимости факторов риска.

Обобщающим показателем отраслевого риска является коэффициент риска (КР), рассчитывается как произведение весового коэффициента и экспертной оценки по следующей формуле (формула 1), предлагаемой Т.Н. Цай, П.Г. Грабовый, М.Б. Сайел [4]:

$$КР = \Sigma(ЭО \times ВК) \quad (1)$$

В результате оценки получаем величину коэффициента отраслевого риска, которая располагается в интервале от 1 до 10. Далее, используя общепринятый прием интервальной оценки результативного параметра формируют шкалу оценки уровня отраслевого риска, которая позволяет определить приоритетные направления приложения управленческих превентивных и стабилизационных воздействий по снижению высокого уровня отраслевого риска до приемлемого в конкретной отрасли национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Fischer, B. Globalization and the Competitiveness of Regional Blocks in Comparative. Hamburg: Perspective, 1998.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. Минск: Юнипак, 2004.
3. Попов, С.А. Стратегическое управление / С.А. Попов. - М: ИНФРА - М, 1999. – 396 с.
4. Цай, Т.Н. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка / Т.Н. Цай, П.Г. Грабовый, Машарда Басам Сайел. – М. : ИНФРА - М, 1999. – 286 с.

РОЛЬ ПРОЦЕДУРЫ АУДИТА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИХ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

канд. экон. наук М.Е. Карпицкая

Гродненский государственный университет им. Янки Купалы

Организация контроля в страховых организациях имеет свою специфику по сравнению с другими субъектами хозяйствования. Особенности контроля в страховании состоят в применении целого ряда синтетических счетов и субсчетов для учета страховых операций, отраслевых форм первичных документов, учетных регистров и форм бухгалтерской и статистической отчетности, а также в специфике формирования конечного финансового результата, налогооблагаемой базы. В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь № 530 «О страховой деятельности» от 25.08.2006 г., страховая организация сможет опубликовать свою отчетность только после подтверждения аудиторской организацией достоверности указанных в них сведений [1]. Достоверность данных бухгалтерской отчетности и определение финансовой устойчивости страховщика позволяет страхователям иметь полную гарантию выплат страховых возмещений при наступлении страховых случаев. Поэтому представляется актуальным разработка комплексного подхода к проведению аудита страховых организаций с учетом отраслевых особенностей.

Основной целью аудита страховых организаций является выражение компетентного независимого мнения аудитора о финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации на основании подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности. Достижение данной цели возможно лишь при наличии комплексной научно обоснованной методики аудита и важнейшей ее части – получения достаточных аудиторских доказательств по направлениям страховой деятельности. В связи с тем, что основным инструментом сбора аудиторских доказательств являются аудиторские процедуры, важным представляется усиление роли аналитической составляющей методологии аудита. Предлагаемая методика аналитических процедур охватывает все этапы аудита – планирование, рабочий этап, завершение аудита. Такой комплексный подход позволит уменьшить количество детальных аудиторских процедур и минимизировать затраты на проведение аудита.

В процессе реализации первого этапа (планирования аудита) проводится анализ различных аспектов деятельности аудируемого субъекта с целью определения сущности, содержания и временных границ основной программы проверки. Результаты такого анализа должны углублять и расширять представление аудитора о финансово-хозяйственных фактах и операциях, имевших место со времени последней проверки, а также помогать выявлять возможные преднамеренные ошибки в отчетности. На данном

этапе необходимо определить особенности деятельности страховой организации с учетом организационно-правовой формы и права собственности страховой организации; изучить организационную структуру и систему управления с учетом действующих филиалов и дочерних компаний; проанализировать маркетинговую политику, определить конкурентные позиции страховщика на страховом рынке, дать оценку состоянию страхового рынка, на котором осуществляет деятельность аудируемый субъект, изучить клиентскую базу; собрать информацию о квалификации служащих страховой компании; провести анализ страхового портфеля.

В процессе реализации второго (рабочего) этапа аудита изучаются правовые аспекты деятельности, устанавливается наличие учредительных документов, лицензии на осуществление соответствующего вида страховой деятельности, правильность юридического оформления и составления договоров страхования, проводится анализ страхового портфеля, динамики поступлений страховых взносов и страховых выплат; эффективности осуществления инвестиционной и перестраховочной деятельности; определяется обоснованность включения затрат в себестоимость страховой услуги, правильность формирования налогооблагаемой базы и финансового результата.

Основным элементом рабочего этапа выступает аудит поступлений страховых взносов. На данном этапе нами предлагается выявить и оценить факторы, повлиявшие на изменение собранных страховых взносов за исследуемый период. Поступление страховых платежей – синтетический показатель, на величину которого влияет ряд факторов как экономического, так и социального характера. В процессе анализа страховых операций изучается влияние экономических факторов на объем поступления страховых взносов. Важнейшими факторами являются количество заключенных договоров и средний платеж на один договор. На количество заключенных договоров, в свою очередь, влияют, с одной стороны, размер страхового поля и его охват, с другой стороны – численность страховых агентов и нагрузка на одного страхового агента по количеству договоров. Средний платеж по одному договору формируется под воздействием средней страховой суммы и сложившегося среднего страхового тарифа по данному виду страхования.

При более тщательном изучении влияния вышеназванных факторов нами выявлены факторы второго порядка (социальные), оказывающие влияние на формирование факторов первого порядка (экономических). Так, на размер средней страховой суммы влияет изменение стоимостной структуры страхового портфеля в имущественном страховании и рост реальных доходов населения в личном страховании. На размер среднего страхового тарифа воздействуют изменение рискованной структуры объектов имущественного страхования, изменение рискованной и возрастной структуры страхового портфеля личного страхования.

В процессе оценки риска нарушений при осуществлении и учете страховых выплат нами предлагается проводить анализ сумм выплат страхового возмещения по следующим направлениям:

- определение темпов роста и прироста выплат страхового возмещения, а также изучение динамических рядов выплат с помощью цепных и базисных индексов по видам страхования;
- определение величины средней выплаты по одному договору по каждому виду страхования и виду ответственности (при этом синтетический показатель объема выплат определяется как произведение средней выплаты по одному договору на количество выплат).

Далее предлагается проанализировать объем страховых выплат по видам страхования на основе двух показателей: уровня выплат и нормы выплаты.

Показатель уровня выплат следует анализировать как по совокупности видов страхования, так и по каждому виду страхования отдельно. При этом положительным является такой результат, который не будет превышать долю нетто-ставки в страховом тарифе по конкретному виду страхования. На уровень выплат влияет территориальная раскладка ущерба.

Показатель убыточности нетто-ставки позволяет сопоставить расходы на страховые выплаты с объемом принятой на себя страховщиком ответственности. В результате анализа определяется отношение уровня выплат к уровню нормы выплат. В случае, если уровень выплат больше уровня нормы выплаты, то необходимо провести анализ убыточности страховой суммы и ее элементов.

В ходе аудита страховых резервов и фондов с целью формирования более полной информации о деятельности страховщика предлагается проводить сравнительный анализ динамики страховых резервов и фондов поквартально на конец отчетного периода в разрезе видов страхования с аналогичным периодом предшествующего отчетному. В случае выявления существенных колебаний в суммах резервов в отчетном периоде рекомендуется выявить факторы, вызвавшие колебания. Для резерва заявленных, но неурегулированных убытков целесообразно сопоставить динамику изменения резерва с динамикой осуществления страховых выплат (в случае произведения значительных выплат возмещения при отсутствии значительных новых заявленных убытков логично предположить, что сумма резерва должна сократиться). В ходе оценки динамики резерва незаработанной премии (далее – РНП) предлагается провести сравнительный анализ динамики РНП и поступлений страховых взносов за отчетный период. Увеличение объема собранной премии с большой вероятностью должно повлечь за собой увеличение РНП за определенный период.

Наряду со страхованием, значимой сферой деятельности для страховой организации является инвестиционная деятельность, которая выступа-

ет основным условием по обеспечению финансовой устойчивости страховой организации. В связи с этим важным аспектом анализа эффективности деятельности страховой организации является оценка инвестирования средств страховых резервов. Эффективность инвестиционной деятельности может быть оценена на основе анализа показателей рентабельности инвестиций. Полученный результат рентабельности инвестирования средств по страхованию жизни сравнивают с нормой доходности, заложенной в тарифные ставки по договорам страхования жизни. Если фактическая доходность от инвестиций окажется ниже заложенной в тарифе, то страховщик рискует утратить возможность сформировать резервы, позволяющие в полном объеме выполнить обязательства перед застрахованными по выплатам в связи с окончанием срока договора страхования жизни.

Выбранную инвестиционную политику страховщика характеризует коэффициент инвестирования, который исчисляется как отношение финансового результата к доходам, полученным от инвестиционной деятельности. Он рассчитывается по видам страхования и показывает, какую часть финансового результата составляют доходы от инвестиций, прибыль от страховой деятельности и как изменились расходы на ведение дела.

В условиях жесткой конкуренции на страховом рынке усиливается роль перестраховочной защиты. Чтобы не привести страховую компанию к экономической несостоятельности или даже к полному банкротству, страховщик, принявший обязательства в объеме, превышающем возможности их исполнения за счет своих средств, обязан в соответствии с законодательством передать перестраховщику часть исполнения этих обязательств. При приобретении перестраховочной защиты происходит снижение страхового технического риска, что является главной функцией перестрахования, а также достигаются и другие цели, как, например, увеличение страховой емкости и рентабельности использования собственного капитала. Поэтому при проведении аналитических процедур перестраховочной деятельности важное значение приобретает аудит страхового портфеля, позволяющий выявить наличие крупных или особо опасных рисков и сформировать решение о необходимости передачи рисков в перестрахование. Далее определяют установление лимита собственного удержания в оптимальном размере. Между тем сам факт передачи риска в перестрахование еще не является свидетельством обеспечения финансовой устойчивости первичного страховщика. Независимо от передачи рисков в перестрахование первичный страховщик полностью несет ответственность перед клиентами. Отсюда можно сделать вывод, что если доля участия перестраховщика окажется высокой, то финансовое состояние страховщика будет в значительной степени зависеть от надежности перестраховщика.

Для определения степени зависимости первичного страховщика от перестраховщиков нами предлагается использовать следующие показатели:

1. Отношение между суммой страховых премий, переданных в перестрахование, к общей сумме страховых премий.

2. Отношение величины перестраховочных выплат к общей сумме страховых выплат.

3. Отношение доли перестраховщиков в страховых резервах к общей сумме страховых резервов.

В международной практике этот норматив не превышает 50 %. Нами предлагается коэффициент зависимости от перестраховщика в странах с переходной экономикой установить в размере 70 % в связи с тем, что маломощность страхового рынка не позволяет перестраховывать риски внутри республики.

На следующем этапе рассмотрим методику аналитических процедур по определению достоверности формирования налогооблагаемой базы и своевременности расчетов с бюджетом. Объектом налогообложения страховых организаций является облагаемая налогом прибыль.

Аудит проводят поэтапно в разрезе видов доходов от реализации страховых услуг:

- 1) доходы от страховой деятельности;
- 2) доходы от инвестиционной деятельности;
- 3) доходы от иной деятельности, связанной со страхованием, в том числе вознаграждения, полученные страховщиком от деятельности;
- 4) доходы от внереализационных операций.

Далее переходим к аналитическим процедурам по подтверждению обоснованности включения затрат в себестоимость страховой услуги. Затраты по производству и реализации страховых услуг, учитываемые при налогообложении страховщиков, установлены налоговым законодательством, а особенности состава затрат, связанные с осуществлением страховой деятельности, – законами или актами Президента Республики Беларусь. Указанные затраты определяются на основании документов бухгалтерского и налогового учета.

На следующем этапе проводим аудит финансовых результатов и эффективности деятельности страховой организации. Финансовый результат является обобщающим качественным показателем деятельности страховой организации. Анализ финансовых результатов страховой организации нами предлагается проводить на основании исследования относительных показателей прибыльности в разрезе видов страхования, в динамике за отчетный период, а также в сравнении с аналогичными показателями деятельности других участников страхового рынка. Оценку эффективности деятельности страховых организаций предлагается производить на основе показателей: рентабельность страховых операций, рентабельность капитала. Сопоставляются по годам показатели рентабельности страховых операций или конкретных видов страхования с аналогичными показателями

других страховых организаций, что позволяет определить позиции страховщика на рынке.

Третий этап аналитических процедур – завершение аудита. По итогам проведенного аудита дается аудиторское заключение, предназначенное для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности и содержащее мнение аудиторской организации или аудитора, выраженное в установленной форме, о достоверности бухгалтерской отчетности страховой организации и о соответствии законодательству совершенных им финансовых (хозяйственных) операций.

Применение комплексного подхода к проведению аналитических процедур позволит определять в деятельности аудируемой страховой организации сферы, периоды повышенного риска искажений данных бухгалтерского учета, избежать дублирования контрольных операций, что, в свою очередь, обеспечит уменьшение трудоемкости аудита и сократит стоимость аудиторских услуг, что в конечном итоге позволит судить о финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков.

ЛИТЕРАТУРА

1. О страховой деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь от 26.08.2006 г. № 530 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

ИЗДЕРЖКИ, ЗАТРАТЫ И РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

канд. экон. наук Л.М. Колесёнкова

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Москва*

Исследование этих терминов интересно и актуально, поскольку в различных нормативно-правовых актах, а также других источниках (учебной литературе, статьях) часто не проводится четкой грани между такими понятиями как издержки, затраты и расходы. Необходимо исключить субъективную трактовку этих понятий, считает автор настоящей статьи.

Термины эти, хотя и похожи в общепринятом смысле, но разнятся при употреблении в зависимости от сферы применения.

Как правило, понятие "расходы" чаще применяется в бухгалтерском и налоговом учете. Понятие "затраты" больше относится к финансовой сфере, планированию и оценки эффективности деятельности организации. Понятие "издержки" используется в экономической теории и в экономическом анализе.

Задача автора состоит в том, что поскольку разница между рассматриваемыми понятиями существует, а неправильное оперирование может

привести к существенным ошибкам в анализе экономической деятельности организации при планировании и управлении производственными процессами. Для этого важно понимать экономические принципы формирования затрат, расходов и издержек организации.

Понятия затраты, расходы, издержки и себестоимость всегда находились под пристальным вниманием отечественной теории и практики.

Перечисленные понятия изложены в работах зарубежных экономистов, таких как Друри К., Коуза Р., Хана Д. и др., а также рассмотрены в трудах российских ученых - Бланка Н.А., Врублевского Н.Д., Шеремета А.Д. и др.

Затраты - это фактические издержки организации, расход - уменьшение средств организации или увеличение ее долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности. Расходы означают факт использования сырья, материалов, работ, услуг. И только в момент продажи организация признает свои доходы и связанную с ними часть затрат, которые переходят в категорию расходы. На такое понимание этих терминов ориентирует международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) 18 "Выручка, а также национальные положения по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 "Доходы организации" и ПБУ 10/99 "Расходы организации".

Из вышеуказанного следует, что понятие затраты шире понятия расходы. Но при определенных условиях эти понятия могут совпадать. Затраты в период их возникновения могут совпадать с расходами, если выполняется одно условие из следующих:

- в результате их осуществления получены доходы;
- не будут получены доходы как в отчетном, так и в последующих отчетных периодах.

Затраты - это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и продажу продукции за определенный период времени. Как видно из определения затраты характеризуются:

- денежной оценки ресурсов;
- целевой установкой (связаны с производством и продажей продукции);
- определенным периодом времени, т.е. должны быть отнесены на продукцию за данный период времени.

В момент признания дохода затраты признаются в качестве расходов. Поэтому в отчете о финансовых результатах представлены уже не затраты, а расходы, повлекшие получение доходов в отчетном периоде.

В отличие от расходов, затраты в момент их признания не оказывают влияния на прибыль. Если бы осуществление затрат было бы связано с показателем прибыли, стал бы бессмысленным один из важных бухгалтерских процессов - это калькуляция себестоимости продукции.

Продуктом калькуляции является себестоимость, которая формируется в процессе производства, но признается в момент продажи продукции. Только в момент продажи продукции, когда осуществляется переход право собственности на продукцию от производителя к покупателю, отражаются доходы, расходы и прибыль от продаж. В ходе производственного процесса эти показатели не могут быть признаны, так как характеризуют процесс обращения и не возникают до продажи продукции. Производственная бухгалтерия основывается на необходимости исчислить себестоимость без влияния прибылей и убытков, т.е. в сумме фактических затрат. Для четкого разграничения понятий затрат и расходов важно понимать, что осуществление затрат, которое приводит к увеличению активов организации, не уменьшает капитал организации.

Важно отметить еще одно важное свойство затрат. Затраты могут быть не вовлечены в производство и не списаны, или не полностью списаны, на данную продукцию, то затраты превращаются в запасы сырья, материалов, запасы готовой продукции, запасы в незавершенном производстве и т.п. Следовательно, затраты обладают свойством запасоёмкости.

Согласно положению по бухгалтерскому учету расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Существуют следующие условия признания расходов:

- расход производится в соответствии с соответствующим договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направления деятельности организации подразделяются на следующие виды:

- расходы по обычным видам деятельности, т.е. связанные с изготовлением и продажей продукции (выполнением работ, оказанием услуг), а также приобретением и продажей товаров;
- прочие расходы.

Большое значение для правильной организации учета является их классификация. Расходы по обычным видам деятельности группируют:

- по месту возникновения;
- по видам продукции (работ, услуг);
- по видам расходов;
- по экономической роли в процессе производства;
- по составу;
- по способу включения в себестоимость продукции;
- по периодичности;
- по отношению к объему производства;
- по эффективности.

По месту возникновения расходы группируют по производствам, цехам, участкам и другим структурным подразделениям организации. Такая группировка затрат необходима для организации управленческого учета и определения производственной себестоимости продукции.

По видам продукции (работ, услуг) расходы группируют для исчисления их себестоимости. По видам расходы группируют по элементам расходов:

- материальные расходы (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие расходы.

Группировка расходов по экономическим элементам позволяет определить и анализировать структуру затрат организации.

По экономической роли в процессе производства расходы делятся на основные и накладные. Основные называются расходы, непосредственно связанные с процессом производства (сырье, материалы т.д., кроме общепроизводственных и общехозяйственных). Накладные расходы образуются с обслуживанием производства и управлением организацией.

Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

По составу различают одноэлементные и комплексные расходы. Одноэлементные называются расходы, состоящие из одного элемента - заработная плата, амортизация и др. комплексные называют расходы, состоящие из нескольких элементов - цеховые, общезаводские и др.

По способу включения в себестоимость продукции различают прямые и косвенные. Прямые расходы связаны с производством определенного вида продукции и могут быть прямо и непосредственно отнесены на его себестоимость (сырье и основные материалы, зарплата работников основного производства и др.). Косвенные расходы не могут быть отнесены

прямо на себестоимость отдельных видов продукции и распределяются косвенно (условно), методом, включенным в учетную политику.

По участию в процессе производства различают производственные расходы и расходы на продажу.

Из определения понятия расходы следует, что расходы организации могут возникать в трех случаях:

- при выбытии активов из организации. Самый характерный случай, когда таким активом является готовая продукция (товары, работа услуга) при продаже. При переходе права собственности продукции (товаров, работы, услуги) от производителя к покупателю в бухгалтерском учете отражается проводкой: по дебету счета 90.2 "Продажи" и кредиту счета 43 "Готовая продукция";

- ресурсы в организации остаются, но уменьшается их первоначальная оценка. Причиной этому может быть проведение переоценки ресурсов в части уценки либо утрата ресурсом своих первоначальных свойств, выше норм естественной убыли. При проведении переоценки в части уценки, например, основных средств отражается в бухгалтерском учете проводкой: по дебету счета 91.2 "Прочие доходы и расходы" и кредиту счета 01 "Основное средство";

- возникновение обязательств. Это фактический вид возникновения обязательств, которые возникают из обычаев делового оборота. Такие обязательства погашаются за счет уменьшения капитала организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Собственники организации могут добровольно принимать на себя обязательства по отношению к своим работникам в виде социального пакета для них за счет уменьшения нераспределенной прибыли, что отражается, по мнению автора, бухгалтерской записью: по дебету счета 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" и кредиту счета 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

В бухгалтерском учете российской федерации существует принцип соответствия произведенных расходов полученным доходам. Следовательно, в отчете о финансовых результатах организации отражаются только те расходы, которые повлекли получение доходов в данном отчетном периоде.

И так, расходы - это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически обоснованные, полностью перенесенные свою стоимость на проданную продукцию за определенный период времени. Но, существует и такая группа расходов, которая не имеет соответствующих им затрат. Это расходы, возникшие вследствие различных просчетов в деятельности организации - недостачи, порча и хищения при отсутствии виновных лиц, безнадежная дебиторская задолженность,

штрафы, пени и неустойки за нарушения условий договоров и другие нарушения, а также разные виды обременения со стороны государства.

Понятие издержки, применяемые в экономической теории, считаются суммарные "жертвы" организации, связанные с выполнением определенных фактов хозяйственной жизни организации, включающие в себя как бухгалтерские, так и вмененные издержки. Издержки обращения по своему содержанию - это затраты, расходуемые ежегодно полностью и требующие ежегодного авансирования. По своей экономической сути они отражают потребленную часть эксплуатируемых ресурсов.

Иначе говоря, издержки - это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или отдельных ее частей. Кроме того, издержки включают специфические виды затрат: потери от брака, гарантийный ремонт, отчисления на социальные нужды и др.

Итак, можно сделать вывод: издержки и затраты возникают в результате разных по своей сути хозяйственных операций: в случае издержек мы имеем дело с приобретением ресурсов, а в случае затрат - с использованием этих ресурсов в процессе производства.

Подводя итог вышесказанного можно сказать, что понятие издержки шире понятия затрат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 "Расходы организации" (ред. приказа Минфина России от 27.04.2012г. №55н).
2. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 "Расходы организации" (ред. приказа Минфина России от 27.04.2012г. №55н).
3. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии: учебник / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова. - М.: КНОРУС. 2009. - 320 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «БИЗНЕС-ПРОЦЕСС В УПРАВЛЕНИИ» В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

канд. экон. наук С.Н. Костюкова

Полоцкий государственный университет

Одним из современных направлений совершенствования управления предприятиями, в том числе строительными организациями, является внедрение процессного подхода к управлению.

«Необходимость внедрения процессного подхода в управление организациями связывается с высокой динамичностью современного делового мира. Непрерывные и довольно существенные изменения в технологиях, рынках сбыта и потребностях заказчиков стали обычным явлением, и организации, стремясь выжить и сохранить конкурентоспособность, вынуж-

дены непрерывно перестраивать свою стратегию и тактику. Решением проблемы является смена базовых принципов организации организаций и переход к ориентации не на функции, а на процессы» [1, с. 5 – 6].

Как утверждают Г. А. Безбогин, Н. М. Лункевич, С. В. Гуминская, «Принципиальное отличие процессного подхода от функционального заключается в том, что основное внимание менеджмента концентрируется не на самостоятельных функциях, выполняемых различными подразделениями, а на межфункциональных процессах, объединяющих отдельные функции в общие потоки, нацеленные на конечные результаты» [2, с. 2 – 4].

Процессный подход к управлению в организациях признается специалистами по менеджменту в контексте системы менеджмента качества (СМК) и реинжиниринга бизнес-процессов (РБП).

Анализ научных трудов ученых показал, что одним из ключевых понятий, лежащих в основе как реинжиниринга, так и СМК, являются бизнес-процессы (процессы). Однако экономическая сущность указанных понятий требует более детального изучения.

Так, Т. Давенпорт определяет процесс как «специфически упорядоченную совокупность работ, заданий (activities) во времени и в пространстве, с указанием начала и конца и точным определением входов и выходов» [3]. В данном определении содержатся термины «вход» и «выход», требующие уточнения, кроме того, отсутствует цель либо результат.

В определении Е. Г. Ойхмана, Э. В. Попова раскрыто понятие «выхода», так как, по их мнению, 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. 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 [4, с. 16].

Процесс Б. Н. Карабанов определяет следующим образом: «процесс – последовательность исполнения функций (работ, операций), направленных на создание результата, имеющего ценность для потребителя. Данная формулировка позволяет отметить важнейшие составляющие процесса:

- «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) [5, с. 71 – 77].

Достоинством приведенных Б. Н. Карбановым разъяснений является то, что он раскрывает значение понятия «клиент», в качестве которого, кроме внешнего клиента (покупателя), может выступать внутренний клиент (соседний отдел, цех), что предполагает наличие четко выстроенных процессов внутри предприятия [5, с. 71 – 77]. При этом употребление таких терминов, как «функции (работы, операции)», заменяющих понятие «деятельность», является некорректным, поскольку Л. Малышева разграничивает понятия операция (работа, функция) и бизнес-процесс, приводя следующие аргументы: «если мероприятие выполняется одним человеком, то это – операция (работа, функция). А вот если требуется координация действий между исполнителями, то это – бизнес-процесс» [6].

Таким образом, на основании вышеизложенного представляется, что наиболее приемлемым определением бизнес-процесса, вбирающем в себя все основные его характеристики, является определение, приведенное В. В. Репиным и В. Г. Елиферовым, в соответствии с которым «бизнес-процесс – устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя» [7, 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].

Процессный подход базируется на принципах системы менеджмента качества, которые определены для того, чтобы «...высшее руководство могло руководствоваться ими с целью улучшения деятельности организации» [8, с. 5].

Требования, содержащиеся как в международных, так и отечественных стандартах, являются универсальными и применимы ко всем организациям, предоставляющим товары или услуги, независимо от их типа, размера и конкретной отрасли. Согласно одному из основных требований организация должна определять процессы, необходимые для системы менеджмента качества, т. е. идентифицировать бизнес-процессы организации; а также определять последовательность и взаимодействие этих процессов (произвести «...увязку процессов по входам/выходам по принципу «клиент – поставщик» на приемлемом уровне детализации» [9, с. 41];

Идентификация процессов согласно указанному требованию стандарта опирается на предложенную типологию процессов, охватывающую основные,

вспомогательные, управленческие; вертикальные и горизонтальные; процессы, по-разному участвующие в создании ценности для потребителя.

По мнению В. В. Репина и В. Г. Елиферова «процессы, добавляющие ценность продукции, являются основными, т. е. такими, через которые проходит основная продукция организации» [7, с. 306]. В свою очередь «вспомогательные процессы, в отличие от основных, не добавляют ценности продукции, но повышают ее себестоимость» [9, с. 55].

Учитывая специфику функционирования организаций любого профиля (вида экономической деятельности) согласно классификации процессов, основные технологические процессы представляют собой упорядоченную во времени и в пространстве совокупность разноуровневых процессов с указанием их начала и конца, точным определением входов, выходов и результатов.

Необходимо отметить, что система менеджмента качества в соответствии с международными стандартами серии ИСО 9001 регламентирует процесс управления основными и вспомогательными процессами производства продукции, измеряя при этом удовлетворенность заказчиков.

Действительно, отмечают В. Г. Елиферов и В. В. Репин, «технология выполнения процесса или преобразования входов в выходы (способ выполнения деятельности) – обычно хорошо регламентированная часть процесса. Система менеджмента процесса (способ управления деятельностью) – обычно наименее регламентированный вид деятельности» [9, с. 107].

Более того, несмотря на тщательную разработку вопросов управления основными и вспомогательными процессами производства продукции (работ услуг), остаются малоисследованными процессы управления экономическими показателями, определяющими, прежде всего, эффективность функционирования исследуемой организации (например, рентабельность, производительность, валовая добавленная стоимость, материалоемкость, трудоемкость, фондоемкость и др.).

В этой связи вопросы внедрения процессного подхода к управлению экономическими показателями являются актуальными и требуют более пристального изучения.

Прежде всего, следует определить экономическое содержание понятия «бизнес-процесс в управлении».

В работе А. Ревенкова этой проблеме уделено должное внимание. Так, по его мнению, «бизнес-процесс в управлении, в отличие от технологического, использует в качестве ресурса информацию, а не материальные объекты. Поэтому он определяется как совокупность различных видов деятельности, связанных с обработкой информации и принятием решений, необходимых для производства и реализации услуг. При осуществлении этих видов деятельности на входе в качестве ресурса используется информация, а на выходе как результат создается продукт, представляющий цен-

ность для потребителя, в данном случае это управленческое решение, базирующееся на специализированных методиках и инструментах» [10, с. 95 – 99]. Автор полностью согласен с этой точкой зрения.

В целях уточнения используемых терминов и понятий, на которых базируется процессный подход к управлению в системе менеджмента качества (ключевое понятие «бизнес-процесс»), а также к управлению экономическими показателями организации (ключевое понятие «процесс управления»), раскроем их экономическое содержание и представим в таблице.

Таблица

Раскрытие экономического содержания используемых терминов в определении процессов в системе менеджмента качества и управлении затратами и прибылью строительных организаций

Наименование процесса	Входы	Выходы	Технология	Потребители	Требования потребителей
Управление качеством объектов – ре-производства продукции (работ, услуг)	Материальные объекты – ресурсы (материальные, трудовые, основные средства и др.)	Качественные полу-фабрикаты, продукция (работы, услуги)	Способ производства продукции (работ, услуг)	Заказчики	Стоимость продукции (работ, услуг); технологичность; сроки
Управление экономическими показателями организаций	Информация экономического характера В соответствии с объектом управления	Управленческие решения по повышению эффективности	Специализированные методики принятия управленческих решений	Руководство и менеджеры среднего звена	Полезность; сопоставимость; понятность; своевременность

Источник: Собственная разработка на основе изучения специальной литературы [7, 9, 10, с. 77-81].

Раскрытие экономического содержания употребляемых терминов, приведенных в табл. 1, позволяет определить экономическую сущность процесса управления экономическими показателями организаций, заключающуюся в следующем: *«процесс управления экономическими показателями организаций представляет собой устойчивую, целенаправленную совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая на основе применения специализированных методов (методик) преобразует входы (информацию) в выходы (управленческие решения), представляющие ценность для руководства и менеджеров высшего звена».*

На основании вышеизложенного представляется, что процесс управления экономическими показателями – это, прежде всего бизнес-процесс, для осуществления которого необходима координация действий между исполнителями (начальниками производств, цехов, участков, специалистами отдела цен и договоров, бухгалтерии, маркетинга, материально-технического снабжения и др.) и потребителями которого являются руководство и менеджеры высшего звена.

Назначение процесса заключается в организационно-методическом обеспечении деятельности руководства и менеджеров высшего звена организаций по управлению их экономическими показателями, позволяющими достигать экономической эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Железко, Б. А. Реинжиниринг бизнес-процессов : учеб. пособие / Б. А. Железко, Т. А. Ермакова, Л. П. Володько ; под ред. Б. А. Железко. – Мн. : Книжный Дом ; Мисанта, 2006. – 216 с.
2. Безбогин, Г. А. Процессный подход к управлению в организациях стройиндустрии / Г.А. Безбогин, Н. М. Лункевич, С. В. Гуминская // Жилищное строительство. – 2007. – № 1 – С. 2 – 4.
3. Davenport, T. H. Process innovation : reengineering work through information technology / T. H. Davenport. – Boston : Harvard Business School Press, 1993.
4. Ойхман, Е. Г. Реинжиниринг бизнеса : Реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов. – М. : Финансы и статистика 1997. – 336 с.
5. Карабанов, Б.Н. Реинжиниринг бизнес-процессов. Не роскошь, а средство управления / Б. Н. Карабанов // Экономика. Финансы. Управление. – 2003. – № 3. – С. 71 – 77.
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. 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).
8. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь : СТБ ISO 9001-2009 / Белорус. гос. ин-т стандартизации и сертификации. – Минск : Госстандарт, – 2009. – 39 с.
9. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы : Регламентация и управление : учебник / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : ИНФПА-М, 2008. – 319 с. – (Учебники для программы МВА).
10. Ревенков, А. Реинжиниринг и эффективность деятельности предприятия / А. Ревенков // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – май –июнь (№ 3). – С. 95–99.

ФИНАНСИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

канд. экон. наук Л.М. Куприянова

*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Москва*

*«Вы никогда не сможете
разориться, получая прибыль»
Мейер Ротшильд*

Структура капитала выделяется, как основной и главный фактор, оказывающий прямое влияние на финансовое положение организации, что характеризуется различными параметрами: платежеспособностью, ликвидностью, величиной дохода, рентабельностью деятельности. Успех раз-

вития организация зависит от возможности осуществлять свою производственно-сбытовую деятельность в условиях изменения внешней среды. Чтобы оставаться дееспособными в течение длительного времени большинству организаций приходится периодически менять свои цели, ориентировать их на изменяющиеся потребности и конъюнктуру рынка, учитывать изменения других факторов.

В условиях развития конкурентной среды все организации, ориентированные на свой бизнес, периодически разрабатывают новые виды продукции или услуг, ведут борьбу с конкурентами за рынки сбыта и сохранение своих позиций на рынке, что обеспечивающих им благо для развития бизнеса. Возможности расширения имеющейся производственной мощности, уменьшение собственных издержек, повышение качества продукции и грамотное размещение своего капитала, объективно обеспечивает конкурентоспособность бизнеса на рынке. Поэтому для любой развивающейся коммерческой организации ключевым успехом в размещении собственного капитала, является инвестирование денежных средств в эффективные проекты организации.

Результативность и эффективность инвестиций определяют условия, при которых организация может обеспечить успех в реализации проекта. Результативность является следствием того, что, по мнению известного исследователя Питера Друкера, «делаются нужные и правильные вещи», а эффективность – следствием того, что «правильно создаются эти самые вещи».

Принятие решений об инвестициях в активы организации, объективно влияет на все параметры жизнедеятельности организации. При этом, учитывая, что капитал и выбор объекта инвестирования между собой тесно связаны, следует, что главным и решающим условием развития организации является определение необходимого объема денежных средств, которые следует вложить в разработанные проекты. Для экономически эффективного инвестирования, важно определить наиболее перспективные объекты финансирования и способы осуществления финансовых вложений своих денежных средств. Следует учитывать, что при планировании инвестиционной деятельности организации, на стадии разработки инвестиционных проектов, необходимо провести предварительный анализ. Такой анализ позволит получить объективную оценку о целесообразности инвестиций в проект, и в итоге к осуществлению намеченных планов. Важно оценить эффективность финансовых вложений с точки зрения получения прибыли в долгосрочном периоде времени. При этом необходимо учитывать, что эффективность инвестиций зависит от факторов – отдачи вложений, срока окупаемости, рентабельности инвестиций, превышающей темпы инфляции; и ориентироваться на учет необходимых параметров, влияющих на правильное решение о вложении своего капитала в проект –

размер прибыли, возврате в полном объеме вложенных средств, и учитывать возможные риски инвестиционного проекта.

Сегодня финансовая служба любой организации имеет возможность осуществлять любые инвестиции в различные проекты. Важно ориентироваться на решение главной задачи – правильно выбрать пути инвестирования, грамотно и их сочетать с ожидаемыми результатами. Решения об инвестировании являются для организации стратегическими и определяют будущее развитие бизнеса.

Инвестиции являются материальной базой для поступательного развития организации, результаты этого развития, в свою очередь, являются источником средств новых капитальных вложений. В процессе своего преобразования, капитал движется поэтапно – по заготовительному, производственному и сбытовому этапам. Капитальные вложения обеспечиваются за счет финансовых ресурсов из разных источников: собственных и заемных источников финансовых ресурсов инвесторов; амортизационные отчисления; бюджетные инвестиционные ассигнования и средства внебюджетных фондов; другие собственные источники финансовых ресурсов инвесторов и средства иностранных инвесторов.

Состав источников и их целевое направление, напрямую зависят от того, кто является инвестором, к какой форме собственности относится инвестирующая организация и от уровня централизации осуществления капитальных вложений. Всем имеющимся источникам финансирования присущи свои факторы, определяющие их рост, методы, которыми осуществляются капитальные вложения и, непосредственно – самоуправление инвестиционным процессом.

На современном этапе рыночной экономики для расширения хозяйственной самостоятельности организаций большое значение придается возможности направлять на финансирование намеченных мероприятий все имеющиеся свободные финансовые ресурсы, независимо от того где они образовались и каково их назначение.

При анализе необходимо изучение о выполнении плана по формированию денежных средств, направленных на инвестиционную деятельность в целом, а так же и по основным источникам.

Важным условием является установление причин отклонения от намеченного плана. Существует необходимость проведения анализа и об изменениях в структуре источников средств, выделенных на эти цели, и установление оптимального сочетания собственных средств организации с заемными средствами. При условии возрастания доли заемных средств, может произойти неблагоприятная ситуация, которая найдет свое отражение в неустойчивости экономики организации и увеличение ее зависимости от кредитных организаций, предоставляющих займы.

Самым надежным источником финансирования инвестиционной деятельности являются собственные средства инвестора. Прибыль представляет собой основную форму чистого дохода организации, также является обобщающим показателем эффективности ее деятельности. По сути, именно прибыль и есть главный источник расширенного воспроизводства.

Немаловажным источником финансирования капитальных вложений за счет собственных средств являются амортизационные отчисления. Их образование происходит в результате особенностей переноса стоимости основных средств на стоимость готовой продукции. Основным предназначением амортизационных отчислений является финансирование простого воспроизводства. Но при определенных условиях они могут стать определяющим фактором расширенного воспроизводства на уровне организации.

Другой возможностью получения дополнительных объемов собственных средств для финансирования капитальных вложений может быть изыскание денежных средств в связи с повышением эффективности деятельности организации. Если же обратиться к привлеченным источникам финансирования инвестиционных проектов, то тут существует необходимость учитывать связанные с этими операциями расходы. Именно поэтому в процессе проведения анализа следует определить стоимость разных источников финансирования и сделать свой выбор в пользу наиболее выгодных из них.

Рассматривая акционерный капитал, как источник финансирования инвестиционной деятельности, его цена равна уровню начисленных дивидендов, которые выплачиваются по привилегированным и обыкновенным акциям. Этот уровень дивидендов рассчитывается по средней арифметической взвешенной. Большой удельный вес в инвестициях может занимать и реинвестированная прибыль. Цена этого источника финансирования на акционерных предприятиях приблизительно равно уровню выплачиваемых дивидендов по обыкновенным акциям, так как операция по реинвестированию прибыли схожа с приобретением акционером новых акций.

На основании этого анализа можно сделать вывод о том, что более менее дешевым источником финансирования по сравнению с кредитами банка, признается реинвестированная прибыль, но она имеет ограничение по размерам. Кредиты же банка по теоретическому аспекту не ограничены, но тут присутствуют определенные условия, которые способствуют увеличению цены кредита, в зависимости от увеличения доли заемного капитала, как платы за возрастающий риск.

Еще одним важным финансовым источником для развития являются бюджетные ассигнования в инвестиционных целях. Бюджетные ассигнования на капитальные вложения представляют собой средства бюджетов всех уровней, которые выделяются согласно бюджетной программе в инвестиционных целях. Их выделение связано с тем, что существуют социально важные сферы и производства общественного назначения, но по ря-

ду определенных причин они непривлекательны для частного капитала. Именно поэтому, в современной рыночной экономике роль бюджетных ассигнований существенно снижена.

В условиях интернационализации, глобализации мирохозяйственных связей наблюдается рост значения и объемов иностранных инвестиций, как источника финансирования капитальных вложений. Иностранные инвестиции – капитал, который вывозится из одной страны с целью вложения в различные виды предпринимательской деятельности в другой стране для извлечения прибыли. Если проводить анализ этого источника финансирования, то можно пойти путем применения способа общей классификации, но особое значение следует придавать выделению прямых, портфельных и прочих инвестиций¹. При проведении анализа методов финансирования капитальных вложений, их можно сгруппировать по способам образования источников вложения денежных средств в инвестиционные проекты.

Первым методом финансирования необходимо выделить бюджетное финансирование. Бюджет является основным финансовым механизмом государства, который имеет правовую форму на основе закона; осуществляется на уровне государства, и, соответственно, регулируется законодательными документами. Выделение части денежных средств из федерального бюджета на финансирование инвестиций регламентируются целевой инвестиционной программой, принятой на текущий финансовый год, при наличии соответствующего решения исполнительными органами власти.

Участниками данного процесса на федеральном уровне являются Правительство РФ, Министерство финансов РФ, Министерство экономического развития и торговли, а также заказчики. Правительство РФ занимается определением приоритетов и критериев социально-экономического развития страны, регулирует функциональные обязанности между заказчиками. Министерство финансов РФ занимается контролем целевого использования средств. В обязанности Министерства экономического развития и торговли РФ входит распределение государственных капитальных вложений между заказчиками, на основе принятия решений о внесении определенных объектов перечень инвестированных проектов. Бюджетное финансирование осуществляется за счет ассигнований, бюджетного кредита и государственных гарантий. Каждый год происходит утверждение бюджета, где устанавливаются цели, на которые необходимо предоставить бюджетное финансирование. Это происходит под руководством комиссии по инвестиционным конкурсам. Как правило, такие методы направлены на госзаказчиков.

¹ Функции финансовой отчетности и их роль в развитии бизнеса. Куприянова Л.М. Общество: политика, экономика, право. 2015. № 3. С. 19-25.

Еще одной формой бюджетного финансирования является *инвестиционный налоговый кредит*², который представляет собой изменение срока уплаты налога, дающий возможность организации поэтапно уменьшить платежи по налогу. Такой вид финансирования более интересен коммерческим организациям.

Главный метод финансирования капитальных вложений – *метод самофинансирования*, когда инвестирование на развитие производства идет из прибыли, которую организация получает за счет своей деятельности, а так же из других собственных источников инвестора. При этом существуют ограничения со стороны государства в виде установленного налога на прибыль, который заставляет организации формировать целевые фонды, а так же и через нормы амортизации, т.к. амортизационные отчисления так же имеют право быть источником самофинансирования.

Важной целью для организации является не только проблема наличия денежных средств для инвестирования, но и наличие возможностей воплощения этих ресурсов в производственной, технологической деятельности организации, которые должны повысить конкурентоспособность данного хозяйствующего субъекта.

Ключевым направлением необходимо выделить становление крупных промышленных корпоративных структур, интеграцию научно-технического, производственного и финансового капитала. При этом имеется поддержка со стороны государства в создании финансово-промышленных групп (ФПГ). Формирование и дальнейшее развитие ФПГ позволяет увеличивать организациям собственные средства за счет скопления денежных ресурсов на важных стратегических направлениях, и направлять их на финансирование инвестиций посредством перераспределительной функции в соответствии с задачами и целями, в предусмотренной инвестиционной политике организации.

Третьим методом финансирования капитальных вложений можно выделить акционирование. Рассматривая этот метод с точки зрения организации, то выпуск акций является хорошим источником получения дополнительного капитала в значительных размерах. Денежные средства, которые организация получает за счет размещения акции, становятся ее собственностью, не подлежат возврату, и, следовательно, представляют наименьший риск³.

На основании этого, можно сделать вывод о том, что такой метод финансирования, как акционирование, целесообразно применять в организациях, которые имеют конкурентные преимущества.

² "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) НК РФ Статья 66. Инвестиционный налоговый кредит

³ Оценка комплаенс-рисков. Булыга Р.П., Куприянова Л.М. Экономика. Бизнес. Банки. 2015. № 3 (12). С. 16-32.

ИНТЕГРАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

канд. экон. наук А.А. Мезенцев

Военный университет, Москва

Разделение бухгалтерского и налогового учета привело к ряду практических проблем. Поэтому возникла необходимость выработки решений по сближению этих видов учета. Они были отмечены в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Минфина России от 1 июля 2004 г. № 180.

Бухгалтерский и налоговый учет основаны на разных нормативных документах. Налоговый учет регулируется налоговым кодексом Российской Федерации, а бухгалтерский учет – законодательством по бухгалтерскому учету [1,2,3], поэтому существуют различия в подходах к признанию доходов и расходов, например:

1. Признание выручки, в бухгалтерском учете, определено п. 12 ПБУ 9/99 [7] исходя из 5 условий:

а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

б) сумма выручки может быть определена;

в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Признание выручки в налоговом учете осуществляется исходя из п.2 статьи 249 НК РФ. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах. В зависимости от выбранного налогоплательщиком метода признания доходов и расходов поступления, связанные с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, признаются в соответствии со статьей 271 или статьей 273 Кодекса.

2. Порядок признания безвозмездно полученного имущества исходя из ПБУ 13/2000 и инструкции по применению счета 98: стоимость безвозмездно полученного имущества в бухгалтерском учете списывается в состав прочих доходов по мере начисления амортизации, списания материалов на производство, начисления заработной платы и т.д., то есть сумма списанных затрат: Д 20 К 02,10,70,69.

Безвозмездно полученное имущество в налоговом учете согласно п. 8 статьи 250 НК РФ: в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав, за исключением случаев, указанных в статье 251 Кодекса. При получении имущества (работ, услуг) безвозмездно оценка доходов осуществляется исходя из рыночных цен, определяемых с учетом положений статьи 105.3, но не ниже определяемой в соответствии с настоящей главой остаточной стоимости - по амортизируемому имуществу и не ниже затрат на производство (приобретение) - по иному имуществу (выполненным работам, оказанным услугам). Информация о ценах должна быть подтверждена налогоплательщиком - получателем имущества (работ, услуг) документально или путем проведения независимой оценки.

3. Признание расходов в бухгалтерском учете происходит исходя из п.16 ПБУ 10/99[10] по трем условиям:

- а) расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- б) сумма расхода может быть определена;
- в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

В налоговом учете п. 1 статьи 252 НК РФ говорится о том, что расходы могут быть признаны при наличии соответствующих документов.

4. В бухгалтерском учете исходя из п.18 ПБУ 6/01 существует четыре способа амортизации:

- а) линейный способ;
- б) способ уменьшаемого остатка;
- в) способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- г) способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

В налоговом учете исходя из п.1 статьи 258 НК РФ существует 2 способа:

- а) линейный;
- б) нелинейный.

П. 8 статьи 258 НК РФ существует амортизационная премия, то есть от 10 до 30% первоначальной стоимости ОС, НМА в месяце оприходования можно списать на текущие затраты. Причем различны перечни имущества, по которым не начисляется амортизация исходя из статьи 256 НК РФ и п. 17 ПБУ 6/01, а также различно определение ОС в п. 1 статьи 257 НК РФ и в п. 4 ПБУ 6/01.

5. Нормирование расходов предусмотрено в налоговом учете. Например: согласно статье 266 НК РФ расходы по формированию резервов по сомнительным долгам не более 10% от выручки. Расходы на рекламу, согласно статье 264 НК РФ, не более 1% от выручки, представительские расходы не более 4% и т.д. В бухгалтерском учете полностью отсутствует процедура нормирования расходов.

6. Перенос убытков на будущее.

В налоговом учете согласно п. 2 статьи 283 НК РФ разрешается перенос убытка на будущее в течение 10 лет.

В бухгалтерском учете такое понятие полностью отсутствует. И так далее.

И до, и после законодательного введения налогового учета ведутся споры о необходимости выделения налогового учета в самостоятельную систему или его сближения с бухгалтерским учетом. Так некоторые ученые отмечают, что специалисты не представляют ни предмета, ни методов налогового учета, ни его принципиального отличия от бухгалтерского учета. Мировой, в том числе и российский опыт бухгалтерского учета в интересах налогообложения свидетельствует о том, что никакие параллельные системы учета не нужны. Сосуществование бухгалтерского и налогового учета в одних и тех же организациях удорожит учет, потребует привлечения новых бухгалтеров.

Исследуя учетные системы развитых западных стран – ученые обращают внимание на существование двух концепций отношений между налоговым и бухгалтерским учетами: параллельность и единство. Параллельность предполагает, что налоговое право не вступает в отношения с бухгалтерским учетом.

Завышенные требования налогового учета по его ведению и оформлению отчетности постоянно наводят предпринимателей на мысль о полной замене бухгалтерского учета на налоговый учет. В результате, в России в настоящее время налоговый учет все больше выделяется в качестве основного. Подмена целей бухгалтерского учета ведет отказ от его ведения в соответствии с установленными стандартами, что не позволяет обеспечить формирование достоверной и надежной финансовой отчетности. В то же время налогооблагаемая прибыль в системе управления финансами предприятия всегда носила вспомогательный характер, тогда как бухгалтерская прибыль остается единственным инструментом полного отражения всей хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия. Собственно же налогооблагаемая прибыль представляет собой встроенный элемент экономического контура управления предприятием, ограничивающий его некоторые расходы или хозяйственные действия, которые создавали предприятию с точки зрения интересов государства необоснованные или избыточные преимущества.

В то же время бухгалтерское право содержит все основополагающие принципы признания величины доходов и расходов, которые лежат в основе исчисления налога на прибыль. Бухгалтерский учет является единой и глобальной информационной системой и представляет возможность организовать на этой базе любой другой учет.

Направления реформирования бухгалтерского учета в полной мере реализуются только тогда, когда требования и преимущества новых подходов будут понятны всем финансовым работникам, а руководители предприятий осознают пользу от объективной информации.

Бесспорно, чем больше правила налогового учета соответствуют правилам бухгалтерского учета, тем проще подготовка налоговых деклараций, расчет налогового обязательства, а также налоговое администрирование. Главная задача сближения, состоит в изменении или исключении из текста налогового законодательства тех норм, которые предопределяют возможность различий в порядке формирования первоначальной стоимости основных объектов учета (основных средств, нематериальных активов, материалов, товаров). Необходимо законодательно закрепить вменение организациям в обязанность использовать для целей налогообложения те же механизмы установления расходов, распределяемых на остатки незавершенного производства, готовую и реализованную продукцию, что и в бухгалтерском учете.

Это значительно облегчит деятельность налогоплательщиков в ведении налогового учета и повысит эффективность проведения проверок налоговыми органами, поскольку опираясь на итоговые расчетные данные бухгалтерского учета, проводить необходимую корректировку выявленного финансового результата будет значительно легче. Основанием послужит один и тот же поэлементный состав доходов и расходов, определяющих прибыль отчетного периода, в котором сохраняется процентное соотношение сумм, учитываемых и не учитываемых в этом периоде в целях налогообложения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 13.09.2015) // СПС КонсультантПлюс, 2016.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.10.2015) // СПС КонсультантПлюс, 2016.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» // СПС КонсультантПлюс, 2016.
4. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 N 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» // СПС КонсультантПлюс, 2016.
5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. приказом Минфина РФ от 29.07.1998 №34н, с изменениями от 30.12.1999 №107н, от 24.03.2000 №31н, от 18.09.2006 №116н, от 25.10.2010 №132н, от 24.12.2010 №186н) // СПС КонсультантПлюс, 2016.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 №32н, в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2012 № 55н, от 06.04.2015 № 57н) // СПС КонсультантПлюс, 2016.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 №33н, в ред. Приказов Минфина РФ от

30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2012 № 55н, от 06.04.2015 № 57н // СПС КонсультантПлюс, 2016.

8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 (утв. Приказом Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н, в ред. Приказов Минфина РФ от 11.02.2008 №23н, 25.10.2010 №132н, 24.12.2010 №186н, 06.04.2015 №57н) // СПС КонсультантПлюс, 2015.

9. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. - М.: Вузовский учебник, 2015. - 463 с.

10. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / С.Н. Поленова, Миславская Н.А.: Дашков и К - М., 2015. - 591 с.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

канд. техн. наук И.В. Осипова, Д.В. Перемежко
*Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Москва*

Современный российский бизнес ставит перед системой бухгалтерского и управленческого учета новые требования, создавая возможность совершения сделок по приобретению товаров, работ и услуг для своих клиентов круглосуточно. Так, фитнес центры, аптеки, коммерческие банки, операторы сотовой связи, рестораны, клубы, а также торговые центры со всем многообразием предлагаемых товаров и услуг, стараются отвечать запросам современного покупателя (клиента), который желает приобретать товары или услуги в любое удобное для него время. Такой режим работы коммерческих организаций диктуется, прежде всего, высоким уровнем сложившейся конкуренции. Более того, конкуренция влияет на многообразие представляемых конкретных товаров и существующих товаров-субститутов, а также многообразие услуг и другие возможности приобретения альтернативных материальных благ, заставляя при этом современный бизнес снижать цены, искать различные способы снижения издержек для привлечения большего числа клиентов. При этом для удовлетворения любых пожеланий покупателей (клиентов) на первый план практически в любой деятельности выходит клиентоориентированность, что заставляет коммерческие организации идти на увеличение своих затрат для продвижения собственного продукта, работ или услуг.

Однако для удовлетворения различных пожеланий клиентов необходима четко выстроенная система управленческого учета, которая, согласно современным научным представлениям, должна базироваться на данных бухгалтерского учета.

Следует подчеркнуть, что круглосуточный характер работы диктуется и внешним фактором, влияющим в настоящее время на современный

бизнес, которым является финансовый кризис, из-за которого вне зависимости от размера капитала уцелеют далеко не все коммерческие организации. В действительности, круглосуточные сделки приводят бизнес к необходимости вести учет в двух практически не связанных между собой системах: в бухгалтерской и управленческой. Например, клиенту в 3.00 часа ночи по данным бухгалтерского учета магазином дано согласие отгрузить тот или иной товар, в то время, когда этого товара по факту на складе уже нет, так как он оказался отгруженным другому клиенту в 1.00 ночи, а данные в бухгалтерскую систему об этом факте хозяйственной деятельности попадут не раньше 9.00 утра, т.е. тогда, когда заработает бухгалтерская служба. Но в действительности, с подобной ситуацией клиенты сталкиваются редко, потому что современный клиентоориентированный бизнес перестал использовать в управленческом учете для указанных фактов хозяйственной жизни данные бухгалтерского учета. Это обосновано тем, что бизнес не хочет ждать, пока бухгалтера по факту проведут тот или иной документ, тем более тогда, когда бухгалтерская служба работает в ином графике или располагается в одном регионе, а бизнес осуществляется в другом, или используется аутсорсинг. При этом до фактического списания или оприходования товара в информационной бухгалтерской системе может пройти достаточно много времени, из-за чего может быть «обманут» не один клиент.

В этих условиях бухгалтерская система практически утрачивает свои основные функции, такие, как: контрольную, обеспечение сохранности собственности, информационную, обратной связи, аналитическую.

Известно, что контрольная функция заключается в обеспечении контроля за сохранностью средств, их эффективным и рациональным использованием. Но как можно контролировать, когда сделки отражаются в бухгалтерском учете с большим запаздыванием. Функция обеспечения сохранности собственности должна усиливать контрольную функцию путем проведения инвентаризаций, проверок и ревизий материальных ценностей, денежных средств, состояния дебиторской и кредиторской задолженностей. Однако эта функция также утрачивает свою значимость, так как ночью такие проверки и ревизии не проводятся. Информационная функция должна заключаться в обеспечении необходимыми данными о финансово-хозяйственной деятельности организации не только внутренних, но и внешних пользователей и являться одной из главных функций бухгалтерского учета, а значит и бухгалтерской службы. Эта функция также не работает, так как не может быть достоверной, объективной и оперативной и не может использоваться по этим причинам на разных уровнях управления. Функция обратной связи должна обеспечивать с помощью бухгалтерской информации контроль за выполнением плановых показателей, стандартов, норм и нормативов, смет, соблюдение экономического использования всех видов ресурсов, выявлять различные недостатки, резервы производства и степень их мобилизации и использования, обеспечивать корректирующее

управляющее воздействие. Но в связи с тем, что эта функция тесно связана с предыдущего должного эффекта для управленческих целей не имеет. Также снижается эффект аналитической функции, состоящей в оценке финансового состояния организации: денежных средств, прибыли, задолженности и других финансовых показателей.

Данные функции приписываются бухгалтерской службе на основании законодательного регулирования, но в современных реалиях не могут быть исполнены, так как бухгалтерская служба зачастую работает с 9.00 до 18.00, причем пять дней в неделю. А так называемая «управленческая система» не может взять на себя данные функции, т.к. не обеспечивает существенной части вышеперечисленных функций. Бизнесмены ищут разнообразные выходы из этой ситуации, формируя двойную, тройную и более сложную бухгалтерию, что встречается в крупном бизнесе довольно-таки часто. По этой причине расходы крупных компаний на поддержание информационной системы могут быть значительными. У некоторых компаний из-за этого может быть немного компонентов SAP ERP, пару модулей ORACLE BI, зарплата может рассчитываться в ИНФИНе, налоги проводится в 1С, основная деятельность учитываться вообще в некой самописной системе, «прозрачной» в лучшем случае для ограниченного круга посвященных в ее внутреннее устройство, т.е. системных администраторов-программистов. А взаимодействие и сходимость данных между всем этими инструментами обеспечивается, не устаревавшая системой EXCEL. В этой системе скорее всего в таких организациях осуществляется управленческий учет.

Рассмотрим и другую важную проблему, которая появилась в бухгалтерском учете с введением нового Федерального Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», это отсутствие обязанности большей части организаций представлять в налоговые органы промежуточную отчетность. В старом Законе № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» организации обязаны были представлять такую разновидность промежуточной отчетности как квартальная отчетность в течение 30 дней по окончании отчетного периода (в данном случае – квартала) (п. 2 ст.15). В соответствии же с Законом № 402-ФЗ, количество экономических субъектов, обязанных составлять и предоставлять промежуточную отчетность значительно сужается – до тех случаев, «когда это предусмотрено законодательством Российской Федерации, нормативными правовыми актами органов государственного регулирования бухгалтерского учета, договорами, учредительными документами экономического субъекта, решениями собственника экономического субъекта» (п. 4 ст. 13 и Ст. 43 п.4 №251-ФЗ от 23 июля 2013 года). Таким образом, организации (за исключением определенных случаев, указанных в Законе), после преобразований в законодательстве, должны представлять в налоговые органы только годовую бухгалтерскую отчетность, делая это не позднее трех месяцев после окончания отчетного года[1,2].

Отсутствие в новом федеральном законодательстве обязанности большей части организаций представлять в налоговые органы промежуточную отчетность чревато большим количеством ошибок в итоговой годовой отчетности, а в результате это может приводить к существенным штрафам, ведущим к непроизводительным финансовым потерям для коммерческих организаций.

Какие выходы могут быть из сложившейся ситуации? Бизнес для себя уже давно определил выход: бухгалтерская служба существует в одном мире, а реальные бизнес-процессы взаимодействия с клиентами в CRM или им подобным информационных системах. К сожалению, не способность бухгалтерии обеспечивать оперативный, полный и достоверный учет продиктована не только графиком работы бухгалтерской службы, но и малой гибкостью, недостаточностью знаний в работе с современными информационными системами, неторопливым развитием бухгалтерского законодательства, которое до конца не формализовало электронный документооборот, не говоря уже о реальной практике его применения. Международная же практика внедрения инноваций показывает, что удобство зачастую становится важным и определяющим критерием использования того или иного инструмента. Очевидно, российскому законодательству по бухгалтерскому учету необходимо более оперативно реагировать на динамичное развитие бизнеса и его запросы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете», принятый Государственной Думой и одобренный Советом Федерации в ноябре 2011 года, введен с 01.01. 2013 года.
2. Озтюрок Д.М. Современный порядок представления промежуточной финансовой отчетности //Приложение к Международному научному журналу ЭКОНОМИКА БИЗНЕС БАНКИ. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности» - «РИМ УНИВЕРСИТЕТ», Москва, 2016 год- стр.104-110.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВЗРОСЛЫХ

канд. экон. наук И.А. Позднякова

Полоцкий государственный университет

Для качественного обеспечения образовательного процесса в учреждении дополнительного образования взрослых необходимо наличие квалифицированных педагогических кадров, современной материально-технической базы, качественного учебно-методического обеспечения и др. Все это требует больших финансовых вложений.

В соответствии со статьей 137 Кодекса Республики Беларусь об образовании в качестве источников финансирования учреждений дополнительного образования взрослых могут использоваться средства республиканского и местных бюджетов; средства учредителей; средства, полученные от приносящей доходы деятельности; безвозмездная помощь юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иные источники, не запрещенные законодательством.

В настоящее время учреждения дополнительного образования взрослых всех форм собственности стремятся увеличить количество направлений и видов предоставляемых образовательных услуг на платной основе. Существующая конкуренция на рынке данных услуг определяет необходимость разрабатывать стратегию развития учреждения дополнительного образования взрослых. При этом необходимо использовать ряд факторов увеличения прибыли организации через расширение возможностей получения дополнительных доходов.

В числе основных внешних факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности учреждения дополнительного образования взрослых, отметим: наличие налоговых льгот при оказании платных образовательных услуг, государственная политика в области подготовки кадров и повышения квалификации, уровень жизни населения, возможность получения кредита на обучение, условия оплаты труда сотрудников, стоимость коммунальных услуг для организаций и др.

В качестве внутренних факторов, позволяющих повысить доходы учреждения дополнительного образования взрослых, можно выделить: расширение спектра предоставляемых услуг по дополнительному образованию взрослых, развитие сети филиалов, взаимодействие с партнерами внутри республики и за рубежом, изучение спроса и продвижение образовательных услуг на рынок, обоснованное формирование стоимости услуг, подбор квалифицированных преподавателей, наличие и использование материально-технической базы, социальной инфраструктуры учреждения дополнительного образования взрослых.

Качественное предоставление образовательной услуги требует осуществления соответствующих расходов. Основными расходами учреждений дополнительного образования взрослых являются: заработная плата педагогического, учебно-вспомогательного, административно-обслуживающего и прочего персонала с начислениями; коммунальные расходы; расходы на канцелярские и письменные принадлежности; расходы на учебно-методическую литературу и др.

Для учебного заведения важно наличие в достаточном количестве учебных площадей, современного оборудования, актуальной учебно-методической литературы и др. Однако наиболее важным ресурсом, по-

звolyающим осуществлять учебный процесс на качественно высоком уровне, является квалифицированный профессорско-преподавательский состав. С экономической точки зрения этот показатель увеличивает затраты на обучение, так как, чем больше в организации преподавателей, имеющих большой стаж педагогической или научно-педагогической работы, ученые степени и звания, тем больше расходы на оплату труда. Размер оплаты труда в бюджетных организациях, осуществляющих дополнительное образование взрослых, регулируется Постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 21 января 2000 г. № 6 «О мерах по совершенствованию условий оплаты труда работников бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций» (с изменениями и дополнениями). Кроме оплаты труда, начисляемой в соответствии с законодательством, руководители осуществляют дополнительное материальное стимулирование работников путем премирования из средств, направляемых на материальное поощрение, образуемых за счет превышения доходов над расходами, остающегося в распоряжении организации.

Действующее законодательство не ограничивает размер премии, выплачиваемой сотрудникам. Однако величина средств направляемых на материальное стимулирование зависит от полученной суммы превышения доходов над расходами, остающейся в распоряжении организации (чистой прибыли), и ее части, направленной на производственное и социальное развитие.

С целью роста превышения доходов над расходами (и как следствие, в его составе объема средств для премирования и других форм материального стимулирования) учреждения дополнительного образования взрослых стремятся увеличить доходы, оптимизируют расходы. В области оптимизации расходов в настоящее время становится актуальным развитие дистанционных форм получения образования. В результате применения дистанционного обучения снижаются затраты на коммунальные расходы, создание печатных версий учебно-методических материалов и др. Однако эффективное развитие дистанционной формы дополнительного образования возможно только при достаточно развитом интеллектуальном, информационном и материально-техническом потенциале образовательного учреждения.

Таким образом, изучение неиспользованных возможностей по расширению спектра платных образовательных услуг, внешних и внутренних факторов, влияющих на рост доходов, при разработке стратегии развития учреждения дополнительного образования взрослых позволяют изыскать незадействованные резервы, увеличить объем поступлений денежных средств, усилить материальное стимулирование сотрудников и в итоге улучшить качество предоставляемых образовательных услуг.

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ И ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

канд. экон. наук И.Н. Рабыко

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Сущностное определение риска в экономике, как считает большинство теоретиков, было дано Френком Найтом. Именно им еще в 1921 году в книге «Риск, неопределенность и прибыль», было выдвинуто положение: «вся подлинная прибыль связана с неопределенностью». Американский экономист предложил в качестве термина «риск» использовать «измеримую неопределенность» или «вероятностную (стохастическую) определенность» при известном распределении случайной величины моделируемой рискованной ситуации. Слово «неопределенность» Ф. Найт предлагал применять в тех случаях, когда исход не был определен, распределение вероятностей оставалось неизвестным – «неизмеримая неопределенность».

Последователями Ф.Найта стали А. Маршалл, а несколько позже и Дж.М. Кейнс. Последний в определение содержания риска включил фактор удовольствия: ради большей ожидаемой прибыли предприниматель, скорее всего, пойдет на больший риск. Неопределенность в значительной степени влияет на экономическое поведение субъектов хозяйствования. Вследствие этой неопределенности, по мнению Кейнса, инвестиции обречены колебаться вместе с колебаниями доверия в сфере бизнеса, которые не находятся ни в какой предсказуемой зависимости от стандартных экономических величин.

Современный синтез теорий риска включает в себя многочисленные характеристики риска, связанные преимущественно с практическими аспектами применения в разнообразных видах экономической деятельности – страховом бизнесе, банковском деле, инвестициях и т.д. Современная парадигма финансового риск-менеджмента, формирование которой получило интенсивное развитие, начиная с 50-х годов двадцатого столетия, базируется на работах преимущественно американских исследователей. В финансовом риск-менеджменте наиболее широкое использование получили такие теории риска, как "портфельная теория" (авторы – Марковиц, Тобин и др.), модель оценки стоимости финансовых активов (Шарп, Моссин и др.), модель оценки стоимости опционов (Блэк, Скоулз, Мертон и др.) и ряд других.

Тем не менее, в современной экономической литературе понятие риска не является однозначным и окончательно установившимся. Так как риск, прежде всего, связан с неопределенностью, вследствие которой возникают рискованные ситуации, возникла необходимость в их определении, систематизации и управлении в различных сферах экономики. Одним из

путей решения стала, созданная в 1974 году Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров (Federation of European Risk Management Associations-FERMA). Основная цель данной организации заключается в расширении и улучшении культуры риск-менеджмента в странах Европы среди ученых и практиков. Эта и ведущие институты в этой области разработали ряд стандартов по управлению рисками, которые могут использоваться в различных сферах экономики и прежде всего в финансовой. Основные принципы в области менеджмента риска установлены в стандарте ИСО 31000 ISO, который разработан международной организацией (International Organization for Standardization – Международная Организация по Стандартизации). Она является всемирной федерацией национальных органов по стандартизации (органов-членов ISO) и по ее стандартам выстраиваются все системы рисков управления в организациях, в том числе и финансовых. Данный стандарт определяет значение риска как влияние неопределенности на цели.

Влияние рассматривается как отклонение от ожидаемого – с позитивными или негативными последствиями. Цели могут иметь различные аспекты, например финансовые и относиться к различным уровням (таким как стратегический уровень, организационный, уровень проекта, продукции и процесса).

Риск часто характеризуется отношением к потенциальным событиям и последствиям или их сочетанию. Риск часто выражается в комбинации последствий событий (включая изменения в обстоятельствах) и связанной с ними вероятности инцидентов.

Неопределенность – это состояние, также частично, отсутствия информации относительно понимания или знания события, его последствий или вероятности.

Стандартами (ISO/IEC Guide 73): риск определяется как комбинация вероятности события и его последствия. Любые действия приводят к событиям и последствиям, которые могут представлять собой как потенциальные «положительные» возможности, так и «опасности» для организации. В настоящее время именно с этих позиций рассматриваются риски.

Организации всех типов и размеров сталкиваются с внутренними и внешними факторами и влияниями, из-за которых становится невозможно определить, каким образом и когда они достигнут своих целей. Влияние неопределенности на цели организации определяется как «риск».

Любая деятельность организации связана с риском. В зависимости от критерия классификации можно определять и характеризовать виды рисков. Наиболее последовательный подход к классификации рисков представлен в стандарте по управлению рисками (Risk Management Standard 15), разработанном Институтом Риск Менеджмента (IRM), Ассоциацией Риск Менеджмента и Страхования (AIRMIC) совместно с Федерацией Евро-

пейских Ассоциаций Риск Менеджеров (FERMA). В данной классификации выделены основные блоки однородных рисков и необходимость определения внешних и внутренних факторов влияющих на выделенные риски. Финансовые риски, стратегические, операционные выделены в разные блоки, и финансовые риски пересекаются с ликвидностью и денежным потоком.

Еще одной распространенной классификацией финансовых рисков является классификация, связанная с применением организациями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). При составлении финансовой отчетности по международным стандартам, раскрытие информации, требует определения рисков, которые возникают в связи с использованием финансовых инструментов, а также то, как осуществляется управление рисками. Эти риски обычно включают три риска обязательных для раскрытия в публикуемой финансовой отчетности: кредитный, рыночный и риск ликвидности. Организации могут расширять данный перечень. Мы предлагаем расширить данный перечень рисков организации, включив операционные риски. При возникновении случаев операционного риска, он влечет за собой потери или искажение финансового результата и перерождается в другие виды финансовых рисков, что влечет за собой их увеличение.

Финансовые риски относятся, прежде всего, к количественным рискам. Это значит, что можно определить конкретный размер денежного ущерба отдельных видов финансового риска и финансового риска в совокупности.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние организации, либо общие затраты ресурсов на данный вид деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль). В этом случае потерями следует считать случайное отклонение прибыли, дохода, выручки в сторону снижения в сравнении с ожидаемыми величинами. В банковской системе потери относятся к величине капитала банка.

Есть ряд рисков организаций, последствия которых порой сложно оценить количественно. К таким видам рисков можно отнести риск деловой репутации, стратегический риск.

В целом финансовые риски являются рисками, входящими в более широкий перечень рисков связанных с деятельностью организаций. Базельский комитет по надзору за банками и его принципы, заложенные в нормативно-правовые акты Национального Банка Республики Беларусь, для банковской системы определили следующий перечень рисков, который обязаны определять и контролировать в своей деятельности коммер-

ческие банки. К ним относятся: кредитный риск; рыночные риски, включающие фондовый риск, валютный, процентный риск торгового портфеля, товарный риск; процентный риск банковского портфеля; страновой риск; риск ликвидности, включающий риск фондирования ликвидности и рыночный риск ликвидности; операционный риск, включающий правовой риск; стратегический риск; репутационный риск; риск концентрации.

Таким образом, исходя из проведенного исследования, финансовые риски вызваны вероятностью потерь денежных средств или нарушением денежного потока при осуществлении финансовой деятельности организации при достижении ею поставленных целей.

В состав видов финансовых рисков включают кредитный, рыночный риск, риск ликвидности и операционный риск.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ОПЕРАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ

канд. экон. наук Д.Т. Солодкий

Витебский государственный технологический университет

Современный этап развития общества характеризуется «встраиванием» национальных экономик различных государств, включая их финансово-кредитный механизм, в систему глобальной экономики. Этот процесс сопровождается повышением конкуренции на уровне экономических систем отдельных государств. В этой борьбе «для победы над конкурентами бывает достаточно банально «затуманить» им мозги» [1, с. 7]. Согласимся с мнением доктора экономических наук, профессора Байнева В.Ф. о том, что «одним из наиболее эффективных способов «затуманивания» мозгов является, в частности, целенаправленное переключение внимания обществу с ключевых, фундаментальных процессов и явлений на второстепенные, поверхностные. В результате формируется искаженное мировоззрение на окружающую реальность, деформированное понимание и видение основ организации и развития экономической системы» [1, с. 7].

Всем известно, что финансы коммерческих организаций являются одним из основных звеньев национальной финансовой системы, а сами организации – одним из важнейших элементов финансово-кредитного механизма. От того насколько высоки результаты деятельности каждой организации, на каком уровне находятся показатели ее ликвидности и платежеспособности, зависит устойчивость и эффективность всего отечественного финансово-кредитного механизма и конкурентоспособность национальной экономической системы на мировой экономической арене.

Необходимо обратить внимание на то, что доктор экономических наук Богатырева В.В. в своих научных трудах, посвященных исследованию финансового механизма управления воспроизводством человеческого капитала и финансового механизма формирования венчурного капитала, выделяет в качестве отдельного элемента в обоих механизмах «управленческий инструментарий». Этот элемент как в одном, так и в другом механизмах включает «алгоритм принятия решений, а также контроль и оценку результативности» [2, с. 72; 3, с. 71]. Не подлежит сомнению сделанный вывод о том, что необходимо «осуществлять контроль и оценку результативности на всех стадиях движения с целью получения максимальной отдачи от использования» [3, с. 72].

На основании вышеуказанного можно сделать вывод о том, что коммерческие организации, являясь одним из элементов финансово-кредитного механизма, уровнем своего финансового состояния оказывают влияние на устойчивость всей системы. Кроме того необходимо обратить внимание на то, что контроль за динамикой показателей, характеризующих «финансовое здоровье» организации, должен осуществляться не только на всех стадиях, но и на всех уровнях механизма.

Цель данного исследования заключается в развитии системы показателей, характеризующих финансовые отношения организации, что позволит более четко увидеть реальную картину происходящих процессов в определенном элементе финансово-кредитного механизма – коммерческой организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- выявить перспективные направления развития финансового анализа деятельности организации;
- предложить систему показателей, позволяющих оценить финансовые отношения организации с иностранными партнерами;
- обосновать возможность развития информационного обеспечения для использования предложенной системы показателей.

Современные ученые выделяют следующие основные направления финансового анализа деятельности организации:

- анализ средств организации и источников их образования;
- оценка имущественного состояния организации;
- анализ эффективности и интенсивности использования капитала;
- анализ финансовых коэффициентов, характеризующих устойчивость, ликвидность и платежеспособность организации.

Следует отметить, что предлагаемая «палитра» предлагаемых показателей позволяет провести достаточно глубокий и детальный анализ. Однако при подавляющем большинстве положительных факторов можно выделить и отрицательные, которые позволяют определить направление

дальнейшего развития системы данных показателей. На наш взгляд, одной из неиспользованных возможностей является более широкое использование анализа денежных потоков организации для оценки финансовой безопасности организации.

С точки зрения повышения устойчивости национальной экономической системы необходимо, чтобы организации резиденты как можно больше использовали денежные средства внутри страны, а если по объективным причинам возникает необходимость осуществления импортных операций, то необходимо осуществлять контроль за их проведением. Поэтому считаем возможным предложить следующую систему показателей для анализа операций с иностранными партнерами:

1) доля оттока денежных средств, направленных за пределы Республики Беларусь, в общей сумме оттока денежных средств;

2) коэффициент покрытия оттока денежных средств, направленных за пределы Республики Беларусь (КПОДС):

$$\text{КПОДС} = \text{ПДС из-за пределов} : \text{ОДС за пределы}, \quad (1)$$

где ПДС из-за пределов – приток денежных средств из-за пределов Республики Беларусь;

ОДС за пределы – отток денежных средств за пределы Республики Беларусь;

3) коэффициент своевременности выполнения обязательств иностранными партнерами (КСВОИП):

$$\text{КСВОИП} = \text{СТРУ} : \text{ОДС за пределы}, \quad (2)$$

где СТРУ – стоимость товаров, работ, услуг, полученных от партнеров из-за пределов Республики Беларусь;

4) интегральный показатель финансовой безопасности операций с иностранными партнерами, в состав которого входят коэффициент покрытия оттока денежных средств, направленных за пределы Республики Беларусь, и коэффициент своевременности выполнения обязательств иностранными партнерами.

Отличительной особенностью предлагаемой системы показателей является использование в ней интегрального показателя финансовой безопасности операций с иностранными партнерами. Предложенная система показателей позволит определить ориентацию организации на работу с нерезидентами Республики Беларусь, а также оценить финансовую безопасность ее деятельности с иностранными партнерами.

Конечно, процесс формирования информационной базы для проведения анализа с использованием предложенных показателей требует дополнительного совершенствования системы автоматизации бухгалтерского учета организации. Однако эти изменения не будут носить критического характера, не потребуют внесения кардинальных изменений в систему. Уже

сейчас в программах автоматизации бухгалтерского учета и экономического анализа в справочнике «Контрагенты» предусмотрен реквизит, который позволяет «увидеть», является ли поставщик или покупатель резидентом Республики Беларусь или нет. Небольшие доработки в специализированных отчетах о произведенных платежах денежных средств, которые позволят выделять платежи нерезидентам Республики Беларусь в отдельный итог, облегчат процесс информационного обеспечения данного анализа.

Второй вариант решения задачи информационного обеспечения анализа – это выделение отдельного уровня аналитического учета с контрагентами в виде открытия дополнительного субсчета первого или второго порядка к таким счетам бухгалтерского учета как счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и счет 62 «Расчеты с покупателями и подрядчиками». В этом случае необходимая информация будет формироваться при помощи уже используемых в системе автоматизации стандартных отчетов.

С определенной долей уверенности можно сказать, что предложенная система показателей и информационного обеспечения позволит повысить четкость «картины» реальной действительности, объективно представляющей положение вещей в организации, а также эффективность контроля за финансами отдельной организации как со стороны руководства, так и со стороны ответственных за контроль представителей общества. Это делает возможным сделать вывод, что поставленные задачи решены, а цель исследования достигнута.

В заключении хочется высказать уверенность в том, что использование предложенных показателей оценки операций с иностранными партнерами, обеспечит высокий уровень контроля за экономической ситуацией отдельных организаций, что, в свою очередь, позволит удержать экономическую ситуацию от падения до такого уровня, когда она, по очень образному сравнению Байнева В.Ф., «напоминает эксплуатацию рабов на средневековых галерах – чем интенсивнее, эффективнее, инновационнее налегают на весла рабы-гребцы, тем быстрее придут их господа к месту назначения, и только» [1, с. 9].

ЛИТЕРАТУРА

1. Байнев, В.Ф. Финансовый механизм модернизации национальной экономики и базовые условия ее осуществления / В.Ф.Байнев, В.Т.Винник // Новая экономика. – 2013. – № 1. – С. 6 – 14.
2. Богатырева, В.В. Финансовый механизм управления человеческим капиталом / В.В. Богатырева // Финансы. Учет. Аудит. – 2014. – № 6. – С. 71 – 73.
3. Богатырева, В.В. Финансовый механизм человеческого и венчурного капиталов: сравнительный аспект / В.В. Богатырева // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2015. – № 4. – С. 67 – 74.
4. Бочаров, В.В. Финансовый менеджмент / В.В.Бочаров. – СПб.: Питер, 2007. – 224 с
5. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учебное пособие / И.М.Карасева, М.А.Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – Москва: Омега-Л, 2008. – 335 с.

6. Пузанкевич, О.А. Финансы и финансовый менеджмент: учебно-методическое пособие / О.А. Пузанкевич. – Минск: БГЭУ, 2013. – 139 с.

7. Управление финансами предприятия: справочно-практическое пособие / Т.И. Вуколов [и др.]. – Минск: Книжный Дом; Мисанта, 2005. – 224 с.

FINANCIANG SCHEMES OF DEVELOPMENT PROJECTS IN THE REAL ESTATE MARKET

Ph.D. in Economics L.A. Svistun

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Well-established foreign practice in the real estate properties is to attract professional participants providing complete control of the current process. This fact is led to the emergence on real estate market professional participants – development companies – who deal with user value formation of the real estate properties and provide more efficient management of investment activity in real estate field.

Among the stages of the development project implementation one of the most important is organization of its financing which maintains project investment resources which consists not only from monetary terms, but also other investments including fixed and working capital, property rights and intangible assets, credits, loan and mortgage, land use rights and others.

The real estate is considered to one of the lowest risk spheres of long-term investment with enough high level of commercial viability. However the main condition of availability to the above-noted advantages is higher level of capital expenditure. As far as big development projects need vast investments, their realization is back-breaking for company's own finances. So developers have to raise funds from external sources. At the same time considering multiannual West practice specifically investment from external sources correspond the core of Development. Of course for supplying the adequate level for investment project on the part of potential investor, development company takes part in the project financing by their own sources (nearly 20-30%). Generally it refers to the initial project stage with maximum risk.

External financing for developer is the most profitable because the usage of only own sources for development of scale projects is non-effective. Except the scale rise of dealings and market share such practice allows to raise the return on own equity through the “degree of financial leverage” which is the objective factor which derives from the appearance of borrowed funds to the extent of capital which is used by the company. So the usage of debt capital allows the company to bolster the profit margins on the owners' equity.

At the same time organizing the developer's project it should be noted that the dynamic of investments should provide the project realization according

to time and financial constraints and reduction in expenditure of finance sources and project risks have to be provided at the expense of accordant structure and financing sources and established organizational arrangements including: fiscal reliefs, guarantees, different forms of participation [2].

Decision making about the choosing of developer's project forms of financing in real estate sector is usually made according to the next stages:

- view of potential forms of financing and selection of particular type;
- determination of companies which will finance;
- determination the finance sources structure;
- control on plan and financing terms execution.

To be noticed is that depending on developer's project realization level different sources are engaged to financing.

Developers' companies refer to investors when they don't have enough owned assets. Please note that developer's project financing on this stage has risky character that's why investment resources are the most expensive. After buying the land property (project stage) developer's company raise investors capital and continue using employers' inpayments. During the construction developer's company raise investors' capital, bank, obligation loans and Escrow-credits. It stands to mention that this stage is the most capital-intensive as it needs considerable volume of investment assets.

Nowadays the majority of developers use standard ways of financing such as bank crediting, internal funds, investors' funds and CFF for housing property. But with the development of economy there are new methods of fund raising. It should be noted that Construction Financing Funds allow to raise capital and to find buyers for future real estate objects at the same time. The goal of creating CFF is draft of housing accommodation in property by fund grantors. Construction Financing Fund can be of two types – A type and B type.

For CFF of A type the of current price of measurable construction object unit, demander qualities of investment objects, level's and comfort index numbers are determined by builder who takes a risk about insufficiency of attracted funds of building the construction object and is undertaken to put it into service in time apart from scope of finance. For CFF of B type the builder undertakes to follow the steward's recommendations about demander qualities of investment objects, to accomplish construction objects building without schedule delays and according to project documentation and under Total Installed Cost coordinated with the steward and put them into service by the due date in case the accomplishment of construction financing schedule by the steward. Instead of this the steward determines the current cost of the construction unit, level and comfort index numbers and also takes a risk about insufficiency of attracted funds on building of the construction object.

However CFF may be used not only for housing construction finance but for commercial purpose objects as it shown on fig. 1.

So the investor calls on realtor with a goal of the commercial real estate seeking (1). The realtor finds a real estate development company (2). Next the developer starts co-working with investor on contractual basis concerning the real estate object finance (3). The developer creates the Construction Financing Fund and he is its steward (4). Investor invests to the fund (5). The developer makes execution of project-permission documentation on real estate construction in his turn (6). The local authorities make documentation expertise and give permission on construction (7). Development company directs funds on real estate object construction (9) from CFF (8). Construction company provides the object building (10). During the construction installation works the construction company reports about of progress in implementing of works to the development company (terms, cost, quality, etc.) (11) and the development company reports about the accomplishment of works and directing funds to investor (12). Obtaining the ownership of the property by the investor (13). Moreover it is required a mandatory insurance of investor's funds from financial risks in this scheme.

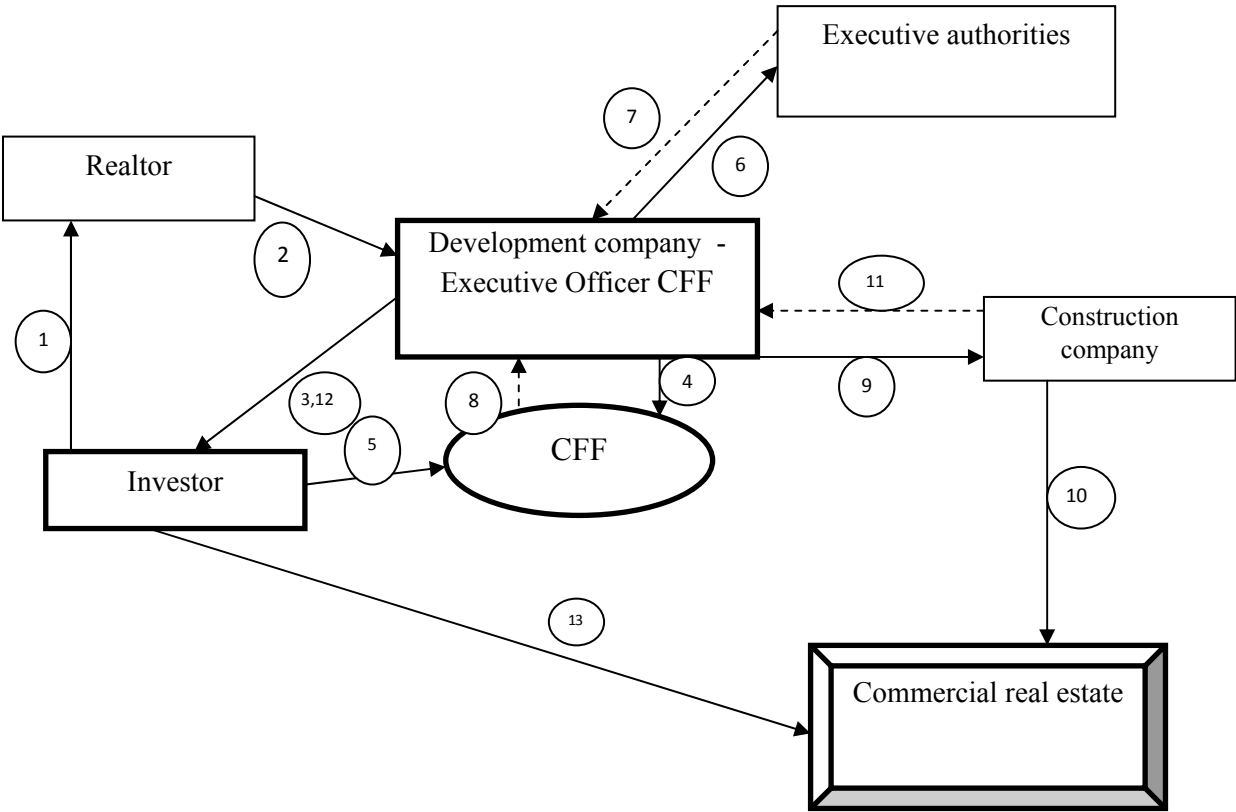


Fig. 1. The CFF Usage Scheme for Development Projects Finance on Commercial Real Estate Construction

Another way of housing finance can be performed by purposed bond certificates which provide discharge of duties by housing construction project transfer (object part). Purposed Bond Certificates – are bond certificates which provide discharge of duties by goods and/or services according to claims fixed by

conditions of such bonds distribution. Issue of purposed bonds is made on sum which can't be exceeded the value of construction object according to approved documentation and which isn't exceed the equity triple size or amount of collateral which is given with this purpose by third parties.

The Finance Model of Housing Construction is given in fig. 2. So the developer makes the emission of purposed bonds after getting tract of land usage right for construction of housing object and building permit established under legislation. Underwriter on behalf of issuer-developer floats purposed bonds on primary market. However purposed bonds sale is done by companies with asset management which act in the interests of collective investment scheme with the goal of purposed bonds further expansion among investors. Fixing the investee in house construction by investors in purposed bonds is done by a contract between owner of purposed bonds and theirs' issuer (developer) who determines the specific premises to be acquired by the owner of the bonds in the event of cancellation, the series and number of bonds as well as the conditions under which the ownership of the selected object investing.

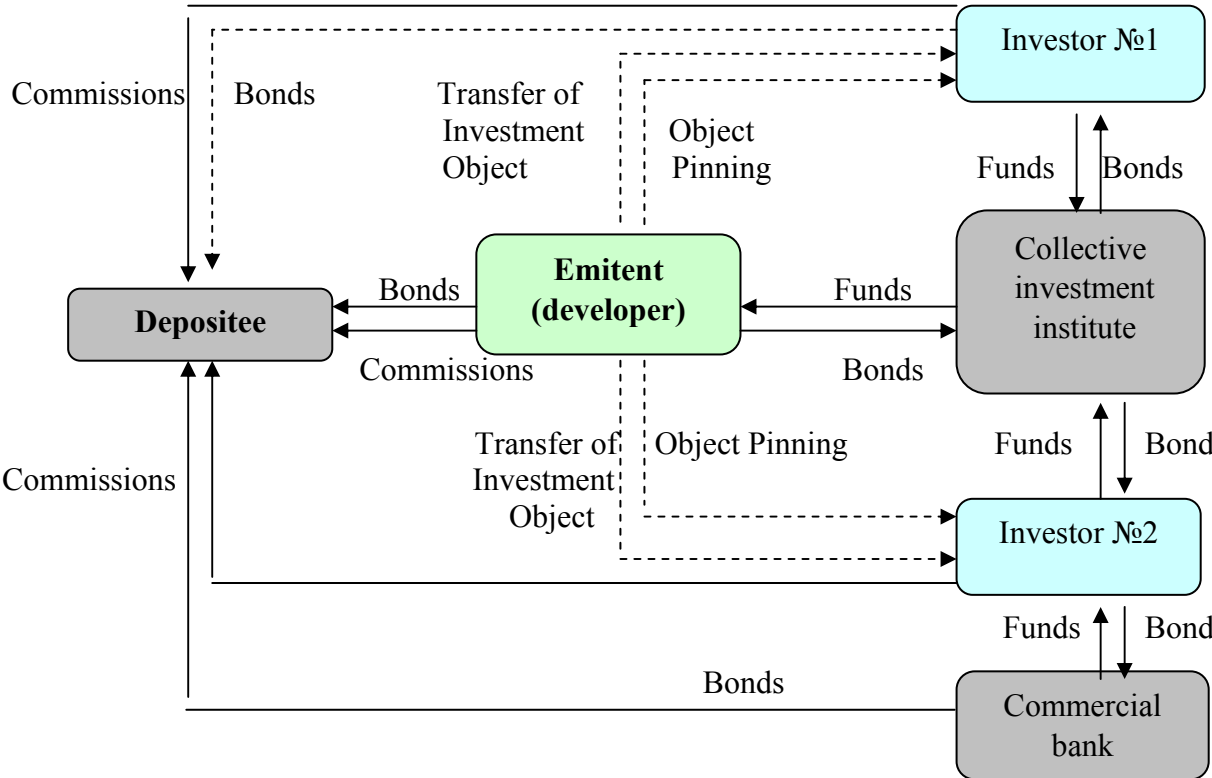


Fig. 2. Scheme of Development Projects Finance in Housing Construction using the Funds of Investors engaged from floatation of purposed bonds

Bond redemption happening at the condition of bonds transfer from owner's securities account to securities account of issuer of the depository. Registration of ownership of the appropriate number of square meters of investor's purposed bonds is dependent on the number and series of his own bonds. Thus,

the developer manages to attract funds immediately, and convey property after completion of construction by redemption. In Ukraine, the issue of purposed bonds is actually one of the possible methods of investment resources in construction.

For large-scaled development projects in the area of non-residential property is advisable to use project financing. Its main difference from other forms of loans is the fact that the source of repayment is generated project cash flows and collateral debt – assets of funding. Scheme of Project Financing shown in Fig. 3.

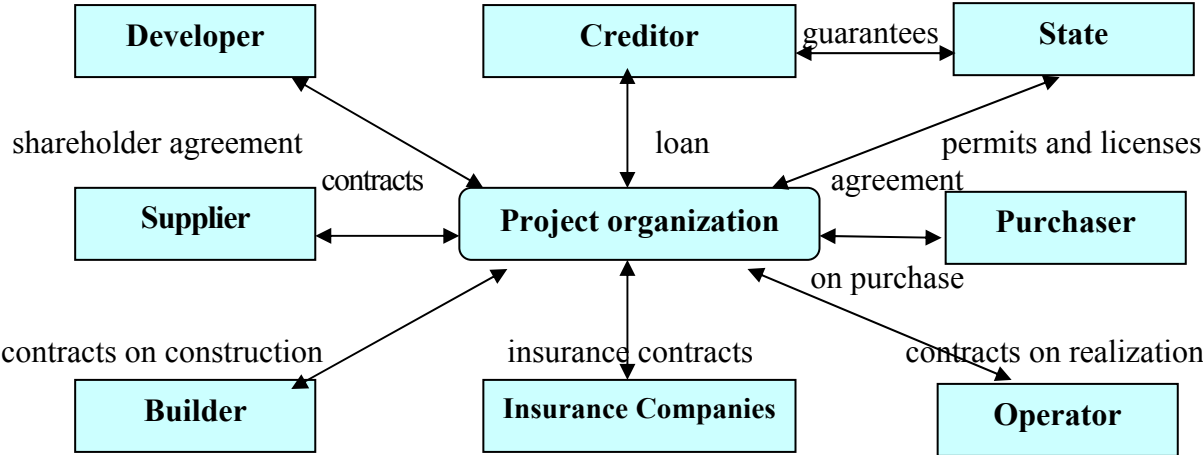


Fig. 3. Scheme of Project Financing for Large-Scaled development projects in the area of non-residential property

Note that comparing with the traditional bank lending, project finance has the following features. In schemes of project financing as a financial investment project implementation participants also often act except commercial banks investment banks, investment funds, leasing companies and other lending institutions. Particular attention is paid to the identification, assessment and reduction of risks in the implementation of investment projects. It is created the project company in order to implement the investment project by sponsors (initiators). Its creation is largely due to the fact that received credit is seen on this company balance to adequately reflect cash flows generated specific project not to mix it with other projects.

Project financing allows to estimate more reliable the borrower's credit-worthiness and consider all investment projects in terms of sustainability, efficiency, security, risks and feasibility, as well as to predict the outcome of the project [4].

One more type of commercial real estate financing is consortium credit financing. Consortia are created for credit financing big development investment projects which can't be financed by one commercial bank. Application of such scheme allows complying with all the standards set by the National Bank

of Ukraine on large loans to diversify credit risks and meet the needs of the investor's resources.

There is a perspective of insurance companies and pension capital funds participation in development projects financing. As these organizations have considerable amounts of money on a long-term basis, it is advisable to use them for financing the implementation of investment attractive development projects and those which have significant public importance.

Consequently, development projects financial security consists of their own, attracted and borrowed funds. In addition, according to the specific nature of development project there is various sources of funding involved at various stages of its implementation. Moreover, the greater project degree is, the greater share of external resources is in financing structure. The most promising schemes of realization of investment projects of development companies should be included bank lending, CFF, project finance and bond issues.

REFERENCES

1. Peiser, Richard B. Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business Second Editiod / Peiser, Richard B., Anne B. Frej.– Washington, D.C.: ULI-the Urban Land Institute, 2003.
2. Мазур, И.И. Девелопмент недвижимости : учеб. пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: ЕЛИМА : Издательство «Омега-Л», 2010. – 928 с.
3. Чигасов, С.Г. Генезис девелопмента на сучасному етапі розвитку будівельного ринку України / С.Г. Чигасов, Б.С. Петровський // Економіка та держава. – 2011. – №10. – С. 51-56.
4. Кікена, Т. Проектне фінансування в реаліях українського ринку (на прикладі фінансування об'єктів комерційної нерухомості) / Т. Кікена // Вісник Львівського університету. – 2008. – №40. – С. 282-286.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

канд. екон. наук Ю.С. Худолій

*Полтавський національний технічний університет
ім. Юрія Кондратюка*

Як відомо, на розвиток економіки країни великою мірою впливає банківська система. Економіка України та її банківська система останнім часом перебувають у глибокій кризі, причиною якої є нестабільна економічна та політична ситуація. Однією з основних проблем, що стоїть перед вітчизняною банківською системою – є підтримка її стабільності та надійності. В світовій практиці проблемі попередження та запобігання банківських криз приділяється велика увага, держава надає істотну підтримку банкам, щодо відновлення довіри до них з боку населення та забезпечення їх фінансової стійкості та стабільності, оскільки без стійкої та стабільно функ-

ціонуючої банківської системи неможливо розвивати економіку країни та вирішувати соціальні завдання.

Банківська криза характеризується різким зниженням ліквідності й платоспроможності банків, кризою платежів, невиконанням банками своїх зобов'язань перед кредиторами та вкладниками, збільшенням питомої ваги проблемних і прострочених кредитів, зниженням дохідності банківських операцій, а інколи й банкрутством банків. Банківська криза супроводжується масовим вилученням коштів із банківської системи, зниженням темпів росту й обсягів кредитування, підвищенням процентних ставок і рівня доларизації економіки, падінням споживчого попиту та зниженням обсягів виробництва [1 – 3].

Причинами банківської кризи можуть бути економічні кризи, кризи грошово-кредитної системи або специфічні кризи на окремих фінансових чи крупних товарних ринках. Як правило, поштовхом до банківської кризи є зовнішні фактори, що супроводжуються різкою девальвацією національної валюти, значним дефіцитом бюджету, банківською панікою, біржовими кризами, високою інфляцією, знеціненням банківських вкладів і фінансових активів. До внутрішніх причин банківської кризи відносять недостатній рівень капіталізації банків, низький рівень ризик-менеджменту й корпоративного управління, значну залежність від зовнішніх запозичень, недосконалість банківського регулювання та нагляду [1 – 3].

Негативними наслідками впливу банківської кризи на фінансову стійкість українських банків є такі [4]:

- відтік вітчизняного й іноземного капіталу;
- зниження якості банківських активів;
- втрата довіри з боку вкладників, істотне падіння курсу національної валюти та, як наслідок, скорочення заощаджень із приватного сектора;
- зниження ліквідності;
- зменшення капіталізації банків;
- скорочення ресурсної бази банків;
- зростання процентних ставок;
- збільшення обсягів неповернених валютних кредитів;
- зниження обсягу банківських депозитів;
- зниження обсягу кредитування реального сектора економіки;
- значні проблеми з ліквідністю внаслідок продовження відпливу ресурсної бази з банківських установ.

Ліквідність банку є одним з найбільш впливових факторів на фінансову стійкість банку, тому доцільно дослідити досвід зарубіжних країн щодо управління ризиком ліквідності.

У більшості країн світу не існує однакових показників оцінки ліквідності банку. Набір показників і методів управління ліквідністю варіюють від банку до банку. Управління активами і пасивами банку в іноземних

країнах спирається на використання однієї з чотирьох теорій управління ліквідністю: теорії комерційних позичок, теорії переміщення, теорії очікуваного доходу, теорії управління пасивами. У закордонній практиці за ознакою ліквідності (швидкості перетворення активів у кошти) всі активи поділяються на: первинні резерви, вторинні резерви, позички, інші цінні папери. До первинних резервів належить касова готівка і кошти на кореспондентському рахунку в Центральному банку. До вторинних резервів належать високоліквідні цінні папери, призначені для продажу. Даний вид активу доповнює первинний резерв ліквідних засобів у випадку недостачі останнього. Ліквідність позичок, інших цінних паперів, інвестиційних вкладень (будинків і споруд) більш низька. Для управління ліквідністю закордонна практика виробила певні вимоги до структури активів. Оптимальним для забезпечення стабільності, ліквідності і платоспроможності банку вважаються наступні норми окремих видів активів:

а) Сполучені Штати Америки:

- первинні резерви (стосовно депозитів) – не менш ніж 5–10%;
- первинні і вторинні резерви (стосовно депозитів) – не менш ніж 10–15%;
- позички (стосовно активів) – не більше 65%.

б) Японія:

- ліквідні активи (первинні і вторинні резерви) стосовно депозитів – 30%;

в) Франція:

- ліквідні активи (активи з терміном погашення в найближчі 30 днів) стосовно зобов'язань до запитання і терміном погашення в найближчі 30 днів – 100% [5];
- співвідношення суми активів, розміщених строком на 3 місяці, і суми депозитів до повернення, строкових депозитів та інших ресурсів, залучених на 3 місяці не менше 60 % [6].

В деяких розвинутих країнах світу, наприклад в США, управління ризиком ліквідності базується на визначенні дефіциту або надлишку ліквідності. Тобто в даному випадку йде мова про ГЕП-аналіз, який вже використовується і в Україні комерційними банками саме для управління ризиком ліквідності [6].

Враховуючи те, що одним із основних методів управління ліквідністю комерційного банку є метод коефіцієнтів, який крім самих банків в регуляторних цілях використовують і багато центральних банків країн світу у формі встановлення обов'язкових економічних нормативів, особливої уваги заслуговує саме зарубіжний досвід управління ліквідністю за допомогою коефіцієнтів. Коефіцієнтний метод передбачає встановлення певних кількісних співвідношень статей активу та пасиву балансу. В одних країнах ці співвідношення встановлюються центральними банками, а в інших –

банками самостійно. Кількість показників ліквідності неоднакова в різних країнах світу. Так для обов'язкового виконання Національний банк України розробив одинадцять нормативів, з яких три – ліквідності, а в Росії Центробанк запровадив дев'ять нормативів, з яких три – нормативи ліквідності. Вибір показників виміру ліквідності обумовлюється насамперед вимогами наглядового органу до оцінки ліквідності. В інших країнах наглядові органи або взагалі директивно не встановлюють обов'язкове коло таких показників (наприклад, у США), або встановлюють незначну кількість показників (наприклад, у Японії, Німеччині, Франції, Англії).

Слід зазначити, що Центральний банк Франції не нав'язує однаковий коефіцієнт усім установам; у кожному конкретному випадку банк може вважати обчислений коефіцієнт задовільним чи ні і, у разі потреби, вплинути на установу відповідним чином [7].

Цікавим є досвід оцінювання ліквідності комерційними банками США. Центральний банк США не зобов'язує комерційні банки дотримуватися законодавчо встановлених нормативів ліквідності. Розробка та підтримання системи показників ліквідності є завданням керівництва самих банківських установ. Нині в американській практиці не передбачено суворих формул оцінки ліквідності різноманітних банків. При проведенні аналізу ліквідності підходи змінюються залежно від ринку, на якому працює банк; типу або виду комерційного банку; змісту і набору банківських послуг [7].

Згідно з досвідом, накопиченим банками США, запроваджено таку систему показників:

- обсяг первинних резервів (каса + кореспондентський рахунок в центральному банку) / обсяг залучених депозитів;
- обсяг первинних + вторинних резервів (державні цінні папери) / обсяг залучених депозитів;
- рівень першого показника для забезпечення ліквідності банку має бути не меншим 5–10 %; рівень другого – не меншим 15–25 %;
- обсяг наданих кредитів / обсяг залучених депозитів.

При цьому встановлена залежність: чим більший цей показник за одиницю тим ліквідність банку нижча.

Особливої уваги заслуговує досвід управління ризиком ліквідності в Російській Федерації. У російській практиці найбільш розповсюдженим методом управління ліквідністю є коефіцієнтний. Метод заснований на аналізі й оцінці набору показників ліквідності, у число яких входять як директивно встановлені Банком Росії, так і додаткові нормативи, що відбивають специфічні фактори ризику ліквідності конкретного банку.

У рекомендаціях зазначено, що найкращим методом аналізу ризику ліквідності є метод розривів у термінах погашення вимог і зобов'язань. Відповідно до цього методу сума кожної окремої статті агрегованого бала-

нсового звіту групується в залежності від термінів, що залишилися до погашення активів і зобов'язань. При цьому використовуються наступні характеристики терміновості активів і зобов'язань: прострочені, до запитання, 1 день, від 2 до 7 днів, від 8 до 30 днів, від 31 до 90 днів, від 91 до 180 днів, від 181 дня до 1 року, від 1 року до 3 років, понад 3 років.

Узагальнюючи досвід зарубіжних країн щодо управління ліквідністю комерційних банків за допомогою методу коефіцієнтів доцільно запропонувати таку систему показників ліквідності:

- з трьох нормативів ліквідності банків України, на наш погляд, слід залишити без змін лише один показник – миттєвої ліквідності;

- показник поточної ліквідності, мінімальне значення якого необхідно підвищити до 50 %;

- показник довгострокової ліквідності, що визначається як співвідношення суми активів і суми зобов'язань з початковим строком розміщення активів і погашення зобов'язань більше одного року, рекомендоване значення цього показника має коливатися в межах 55–60%.

- показник ліквідності, що визначається як співвідношення суми коштів на кореспондентському рахунку в Центральному банку та в касі, державних цінних паперів (високоліквідні активи) і загальної суми залучених депозитів. Значення цього показника має бути не меншим за 30 %.

Серед запропонованих показників перші три слід віднести до нормативних, а останній – комерційні банки можуть використовувати для внутрішнього аналізу.

Такі зміни потрібні в першу чергу для того, щоб конкретизувати оцінку ліквідності балансу комерційного банку як для контролю з боку НБУ, так і для прийняття управлінських рішень в банківських установах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. 2009. – № 5. – С. 3 – 20.

2. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури // С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: УБС, ЦНДНБУ, 2009. – 384 с.

3. Офіційні дані Національного банку України. – Режим доступу: [http: www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

4. Пацера М. Світова фінансова кри-за та її наслідки для банківської системи України // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 28 – 33.

5. Ліквідність банківської системи України : Науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 / В. І. Міщенко, А. В. Сомик та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.

6. Деревська О. Активно-пасивні операції та управління ліквідністю банківської установи / О. Деревська // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 34–39.

7. Крилова В. Складові процеси управління ліквідністю банку / В. Крилова // Вісник НБУ. – 2008. – № 6. – С. 42–46.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ БАЛАНС И ЕГО РОЛЬ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

канд. экон. наук Н.И. Ценклер

*Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального
торгово-экономического университета*

канд. экон. наук Г.Н. Ножова, М.А. Мартынюк

Ужгородский национальный университет

Процесс управления финансовыми и материальными потоками предприятия в сложных условиях современной рыночной экономики требует создания гибкой системы принятия решений. Основой такой системы является комплексная оценка финансового состояния на основе баланса и мониторинг кризисных ситуаций в экономике страны.

Проблема разработки мер комплексной оценки финансового состояния, направленной на учет внешних и внутренних факторов, влияющих на осуществление финансово-хозяйственной деятельности и базирующихся на результатах исследования показателей баланса, является наиболее сложным при адаптации предприятия к рыночным условиям, особенно в условиях нестабильной экономики. Предпосылками исследования обозначенных проблем и обусловило цель данной статьи.

В процессе исследования использованы методы: логический анализ, сравнительный и дедуктивный анализ.

На сегодняшний день экономические проблемы в государстве и сложные условия хозяйствования, к сожалению, становятся причиной ухудшения финансового состояния и, зачастую к банкротству предприятий. Принципиально новые методы оценки финансового состояния предприятия способствуют большей эффективности антикризисных мер и дают возможность принимать более эффективные и взвешенные управленческие решения. Одно из главных мест в разработке антикризисных мероприятий занимают расчеты финансового анализа, в котором наиболее важной является оценка и анализ показателей баланса предприятия.

Актуальность темы исследования обусловлена изменениями в законодательстве, касающихся финансовой отчетности предприятий, отсутствием действенных методик, которые смогли бы объективно и максимально точно определить вероятность банкротства, и комплексно исследовать вопросы формирования единой системы его оценки, прогнозирования и разработки рекомендаций для улучшения работы в кризисных условиях в Украине.

Анализ исследований и публикаций по теме исследования. Проблемы методики составления баланса, его формы и содержания разрабатывались в трудах многих ученых, таких как В.Д. Белов, Р.Я. Вейцман, Н.С. Лун-

ский, О. П. Рудановский, И.П. Руссиян, И.Ф. Шер, эти исследователи рассматривали баланс как главную основу бухгалтерского учета.

Теоретические наработки по проблемам баланса как элемента метода бухгалтерского учета велись рядом украинских ученых, в частности, Л.В. Чижевской, Й.Я. Данькивом, В.В. Сопко, Ф.Ф. Ефимовой, В.П. Солдатовым, Ю.А. Кузьминским, А. Дубинининым, М.Я. Остапьюком, М.В. Кужельным. Не осталась указанная проблематика и за пределами внимания российских ученых: Н.А. Сергеевой, Бреславцевой, В.А. Кузьменко, Я.В. Соколова и других.

Однако, в большинстве научных работах вопросы оценки баланса и определение финансовой устойчивости предприятия исследуется отдельно, в результате чего трудно максимально объективно оценить реальное финансовое состояние предприятия. Это вызывает необходимость проведения отдельных расчетов с целью диагностирования вероятности банкротства.

Результаты исследования. Основная цель анализа бухгалтерского или аналитического баланса - это выявить «слабые» статьи и проследить их динамику. Наличие «узких» мест будет свидетельствовать в первую очередь о неэффективной работе предприятия в исследуемом периоде и о плохом финансовом состоянии, образовавшегося в результате неэффективной работы менеджеров разных уровней.

Главные показатели, которые используются в процессе оценки финансовой устойчивости могут быть представлены следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Система показателей для целей анализа финансовой устойчивости предприятия

Источник: построено авторами.

Динамика собственного оборотного капитала свидетельствует о том, насколько предприятие обеспечено собственными средствами. Необходимо отметить, если чистый оборотный капитал превышает оптимальный уровень - это свидетельствует о не эффективной управленческой политике в отношении использования ресурсов на предприятии..

Обеспеченность чистыми активами указывает на способность предприятия выполнять собственные обязательства.

Одной из стадий оценки баланса является исследование ликвидности статей баланса предприятия и его платежеспособности. Методы оценки ликвидности могут быть разными, поскольку в расчет коэффициентов ликвидности принимаются группы оборотных активов, характеризующиеся разной степенью ликвидности.

Анализ ликвидности баланса дает довольно полное представление о финансовом состоянии предприятия с точки зрения возможностей своевременного осуществления им расчетов, что отмечается в работах большинства ученых и исследователей [1, 3, 4, 5].

Современный финансовый анализ в Украине имеет некоторые отличия от анализа финансово-хозяйственной деятельности за рубежом. Это обусловлено тем, что формирование рыночных отношений в Украине, в отличие от стран Запада, началось значительно позднее. Экономика и поныне сейчас находится в стадии развития и становления. Экономические условия совсем другие, что влияет на особенности развития и становления каждой отдельной отрасли. В Украине на современном этапе произошла трансформация системы бухгалтерского учета, приведшая к необходимости оценки объективности и целесообразности показателей в современных условиях. Возникла необходимость в пересмотре методики расчета показателей финансового состояния предприятия, поскольку есть опасность, что использование каждого из приведенных выше показателей для анализа финансовой устойчивости предприятий Украины будет некорректным.

Оценка деловой активности предприятий Украины осуществляется за уровнем эффективности использования ресурсов (фондоотдача, рентабельность, производительность труда, и т.д.). Наиболее весомые в данной ситуации - коэффициенте оборачиваемости капитала и активов [5, с. 172].

Нам представляется, что важнейшим является заключительный этап анализа баланса - диагностика финансового состояния предприятия. При выявлении негативных тенденций в показателях баланса и получении критических значений при построении моделей вероятности банкротства, предприятие должно оперативно реагировать и разрабатывать арсенал антикризисных мер для улучшения финансового состояния предприятия, конечным результатом которого являются конкретные и высокоэффективные рекомендации. Заслуживают внимания ряд рекомендаций предложенных в

работах [3, 4], дополнив их моделями профилактических мер, предотвращающих появление нового финансового кризиса.

При этом следует учитывать, что каждое предприятие имеет право разрабатывать антикризисные мероприятия, исходя из собственных показателей баланса и другой отчетности [4, с. 552].

Выводы. Главной составляющей антикризисного управления предприятием относительно предотвращения его банкротства является обстоятельный анализ показателей баланса в отчетном периоде. Конструктивный подход для оздоровления предприятия предусматривает комплексное взаимодействие аналитического и стратегического подразделений, которые должны оперативно разрабатывать антикризисные меры с учетом результатов анализа баланса. Современные методы и модели в управлении финансовым состоянием предприятия в условиях экономического кризиса являются предметом дальнейшего нашего исследования.

Таким образом, чтобы модель антикризисного управления была эффективной и действенной, система анализа показателей баланса требует тщательной проработки теоретических положений и структурных элементов ее методологии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галенко А.Н. Содержание и понятие анализа финансового состояния при банкротстве и санации / А.Н. Галенко, А.В. Булкот // Формирование рыночных отношений в Украине: Сб. науч. трудов. - К., 2007. - Вып. 7. - С. 57-60.
2. Данильчук И.В. Сущность финансового состояния предприятия и поиск управленческих решений по обеспечению его эффективности // Экономический вестник университета : Сборник научных трудов. - 2011. - №17/2. - С. 105 - 108.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. - М.: Омега, - Л, 2014. – 348 с.
4. Пласкова Н.С. Экономический анализ: Стратегический и текущий аспекты / Н.С. Пласкова. – М.: Эсмо, 2009. – 704 с.
5. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник / Т.У. Турманидзе. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 287 с.

ОЦЕНКА РИСКА В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

С.В. Бословяк

Полоцкий государственный университет

Инвестиции играют ключевую роль в социально-экономическом развитии. Эффективная инвестиционная деятельность выступает важнейшим залогом обеспечения экономического роста. Вопросам активизации инвестиционной деятельности с целью развития реального сектора экономики

уделяется значительное внимание. Вместе с тем макроэкономическая и инвестиционная политика в Республике Беларусь в последние годы ориентировалась преимущественно на валовые темповые показатели при одновременной недооценке финансовых аспектов в части перманентного сокращения отдачи от инвестиций, что в первую очередь связано с источниками их финансирования, а также применяемыми механизмами и инструментами инвестирования.

Инвестиционный потенциал конкретных субъектов хозяйствования выступает при этом одним из основных факторов развития экономики как на микро-, так и на макроуровне. Научное обоснование финансовых методов, инструментов и рычагов воздействия на его величину и динамику, практические рекомендации по их применению приобретают на современном этапе экономического развития особую актуальность.

Эти проблемы нашли отражение в разработанном механизме финансового управления инвестиционным потенциалом организации [1], где данный механизм определен как «... совокупность финансовых методов, инструментов, рычагов формирования и использования финансовых ресурсов инвестиционной деятельности предприятия, а также соответствующего методического обеспечения и управленческого инструментария, для обеспечения формирования и эффективного инвестиционного потенциала организации».

Финансовые потоки, опосредующие формирование и использование инвестиционного потенциала, выступают одновременно и в качестве объекта управленческого воздействия, и в качестве связующих звеньев между элементами финансового механизма. При этом принятие решения об инвестировании является ключевым в процессе функционирования финансового механизма. Соответственно, большинство элементов финансового механизма задействуются для обеспечения информационно-аналитической поддержки принятия решения об инвестировании.

Разработанная методика финансового прогнозирования эффективности вложений капитала [2] позволила сформировать надежный информационный базис принятия решений об инвестировании и послужила основой формирования системы индикаторов минимального уровня рентабельности инвестиций:

- рентабельность дополнительно инвестируемого капитала, минимально необходимая для формирования инвестиционного потенциала с приращением финансовых ресурсов инвестиционной деятельности;
- рентабельность дополнительно инвестируемого капитала, минимально необходимая для формирования инвестиционного потенциала организации без приращения финансовых ресурсов [3, с. 22-25].

Последний индикатор представляет собой по сути нижний предел рентабельности дополнительных инвестиций, при котором обеспечивается

требуемый уровень выплат кредиторам и инвесторам организации. Если организация в процессе реализации инвестиционного проекта по каким-либо причинам не обеспечивает достижение названного показателя, снижается ее инвестиционная привлекательность и способность мобилизации инвестиционных ресурсов в следующем цикле формирования и использования инвестиционного потенциала.

Все это свидетельствует о необходимости учета факторов риска в принятии решений с использованием финансового механизма. В качестве базы для сравнения целесообразно использовать расчётный (проектный) уровень рентабельности дополнительных инвестиций. Очевидно, что соблюдение равенства расчетного и минимально необходимого уровней рентабельности характеризует критическую ситуацию, в которой даже малейшее снижение эффективности дополнительных инвестиций приводит к невыполнению организацией своих обязательств перед кредиторами и инвесторами.

С целью недопущения возникновения подобных ситуаций предлагаем использовать расчет коэффициента риска, как отношения рентабельности дополнительно инвестируемого капитала, минимально необходимой для формирования инвестиционного потенциала организации без приращения финансовых ресурсов, к расчётной рентабельности дополнительных инвестиций. Значение коэффициента риска более единицы является недопустимым, т.к. при этом уже на стадии принятия инвестиционного решения констатируется невозможность выполнения организацией обязательств по обслуживанию привлеченных средств.

Чем меньше значение данного коэффициента, тем выше запас прочности организации и конкретного инвестиционного проекта. Однако не всякое значение коэффициента риска менее единицы будет свидетельствовать о приемлемом уровне риска дополнительного инвестирования в деятельность организации. Это приводит к необходимости решения проблемы нахождения его критического (максимально приемлемого) значения.

В специальной экономической литературе аналогом предложенного коэффициента, на наш взгляд, может служить известный в системе анализа «затраты – объем – прибыль» показатель уровня безубыточности [4, с. 205]. Общность данных показателей заключается в их использовании для проведения оценки риска на основе соотношения их оцениваемых уровней к критическому значению. На этой основе примем критическое (максимально приемлемое) значение предложенного коэффициента риска по аналогии с показателем уровня безубыточности (0,7).

Полагая максимально приемлемым значение коэффициента риска 0,7, интегрируем его в процедуру принятия решений по формированию и использованию инвестиционного потенциала организации. Представляется целесообразным проводить его расчет в дополнение к коэффициенту инве-

стиционной эффективности [2, с. 32]. Если значение коэффициента риска не превышает обоснованную границу 0,7, принимается решение об инвестировании и формируются в необходимом объеме финансовые ресурсы инвестиционной деятельности.

Если эта максимально допустимая граница не соблюдается, необходимо, в первую очередь скорректировать условия финансирования, т.е. пересмотреть их на предмет оптимизации затрат на капитал. В случае невозможности снижения затрат на капитал, необходим поиск резервов повышения расчетной рентабельности дополнительных инвестиций.

Предложенный способ оценки риска, таким образом, позволит повысить обоснованность инвестиционных решений и осуществлять более объективный выбор направлений инвестирования и источников их финансирования в рамках применения финансового механизма управления инвестиционным потенциалом организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богатырева, В.В., Бословяк, С.В. Финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом организации: элементы, концептуальный базис функционирования / В.В. Богатырева, С.В. Бословяк // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки, – 2016. – № 6. – С. 99-107.

2. Бословяк, С.В. Методика финансового прогнозирования эффективности вложений капитала в предприятие на основе показателя экономической добавленной стоимости / С.В. Бословяк // Бухгалтерский учет и анализ. – 2015. - № 8 (224). – С. 29-34.

3. Бословяк, С.В. Аналитическое обеспечение алгоритма обоснования минимально необходимого уровня рентабельности дополнительно привлекаемых инвестиций / С.В. Бословяк // Бух. учет и анализ. – 2016. – № 3 (231). – С. 19-25.

4. Сеницкая, Н.Я. Финансовые аспекты управления современным предприятием : учеб. пособие. / Н.Я. Сеницкая. – М.: Директ-Медиа, 2014 – 353 с.

СОДЕРЖАНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГА В СТРАХОВАНИИ

А.В. Вериго

Полоцкий государственный университет

На современном этапе развития экономики управление финансами страховой компании выдвигает новые требования к его организационным структурам, к формализации и разделению функций управления. Одним из направлений, способствующих реализации новых требований, является применение финансового консалтинга в страховании.

Финансовый консалтинг - это необходимый комплекс услуг для компании, направленных на создание эффективной и надежной системы финансового управления. По своей сути финансы являются частью многих

видов консалтинговых услуг, поэтому в решении определенных задач, иногда происходит тесное взаимодействие с другими видами консалтинга.

Для определения содержания финансового консалтинга в страховании необходимо рассмотреть понятие «страховой консалтинг». Как правило понятие «страховой консалтинг» включает перечень следующих мероприятий: анализ объектов страхования, анализ необходимых сумм страхования, финансовых рисков, рекомендации по выбору страховой компании, помощь в составлении договоров страхования и прочие виды услуги, отражающие специфику страхования.

Можно выделить несколько основных задач страхового консалтинга:

- анализ объектов страхования и расчёт их стоимости по договорам страхования, а также расчет необходимого количества страховых премий, достаточных для покрытия страховых выплат и т. д. (актуарный консалтинг);

- анализ возможных финансовых рисков и предложение методов управления ими;

- консультирование по вопросам законодательства в сфере страхования, помощь в нахождении лучшей страховой компании для проведения страховой акции или заключения договора страхования.

Финансовый консалтинг в страховании должен учитывать специфику страховой деятельности отраженную в задачах страхового консалтинга.

Как правило выделяют три основных направления финансового консалтинга, хотя бесспорно, практически все услуги так или иначе связанные с финансами можно отнести к данному виду.

Рассмотрим данные направления в контексте страховой деятельности.

Первое направление – это расширение бизнеса, которое может заключаться в открытии новых предприятий, экспансии на новые рынки и прочее. В этом случае работа консультанта будет заключаться в оценки требуемых на их осуществление затрат. Иными словами происходит определение, оправдывает ли прибыль капиталовложения. Размер первичного капиталовложения в страховой деятельности регулируется минимальным размером уставного фонда и сформированными согласно действующего законодательства фондами. Собственно разработка страховых продуктов не требует больших финансовых затрат, однако от нее зависит будет ли страховая деятельность приносить прибыль и окупит ли она первичные капиталовложения. Так как в основе страхования – инверсия эксплуатационного цикла, т.е. страховые организации сначала определяют цену страховой услуги (страховой тариф), затем реализуют страховую услугу и только потом узнают о правильности произведенных расчетов, следовательно результат страховой деятельности зависит от точности планирования затрат при определении размера страхового тарифа. Планирование

как элемент управления относится к следующему направлению финансового консалтинга. Что касается данного направления, то по нему предоставляются консалтинговые услуги по: анализу конкурентов и потенциальных страхователей, исследованию требований к качеству, видам страховых продуктов, потребностям страхователей, а также вопросам законодательства.

Вторым направлением, являющимся так же значимым, это построение системы бухгалтерского и управленческого учета. При этом обе системы никак не должны взаимозаменять друг друга, но они должны достаточно тесно взаимодействовать.

Построение бухгалтерского учета регулируется нормативными правовыми актами, соответственно консалтинг в данном направлении призван помочь в выборе допустимых законодательством, наиболее приемлемых для конкретной страховой организации методов бухгалтерского учета.

Управленческий учет должен прежде всего отражать реальную обстановку в компании. В крупных бизнес структурах данный вопрос остается одним из самых актуальных. Так как в силу различия принципов, методов бухгалтерского учета он может исказить реальную ситуацию в области организации финансов страховщика. Что делает постановку управленческого учета одним из самых важных инновационных решений в компании. В современной экономической литературе нет единого мнения относительно его содержания, как в терминологии (управленческий учет, экономический учет и пр.), так и в объекте управленческого учета. Одни авторы понимают управленческий учет в узком смысле этого слова (как некой подсистемы бухгалтерского учета, включающей сбор, регистрацию и обобщение информации), другие его трактуют в широком смысле (как системы управления целым предприятием, охватывающим все функции управления: учет, контроль, анализ, планирование и пр.). Мы придерживаемся последней точки зрения. Наиболее востребованным элементом управленческого учета по финансовому консультированию в страховании является планирование.

Наиболее сложным вопросом при планировании страховой деятельности является определение цены страховой услуги (страхового тарифа). Методика расчета страхового тарифа и его элементов отражает специфику страхования.

В Республике Беларусь порядок определения размера страхового тарифа регулируется Инструкцией «Об определении состава базового страхового тарифа по видам добровольного страхования, а также о порядке заключения договоров страхования, сострахования, перестрахования и применения страховых тарифов», утвержденной Постановлением Министер-

ства финансов Республики Беларусь от 20.06.2014 №37. Согласно данного Постановления для определения размера страхового взноса (страховой премии), подлежащего уплате по договору добровольного страхования, применяются страховые тарифы, включающие базовые страховые тарифы, согласованные с Министерством финансов Республики Беларусь, а также корректировочные коэффициенты к базовым страховым тарифам, установленные страховщиком.

Базовый страховой тариф (брутто-тариф) состоит из нетто-тарифа и нагрузки. Под нетто-тарифом понимается часть страхового тарифа, предназначенная для образования страховых резервов в соответствии с законодательством. Основная часть нетто-тарифа соответствует средней убыточности страховой суммы (лимита ответственности) за период страхования. При этом размер нетто-тарифа должен быть достаточным для формирования страховых резервов согласно действующего в стране законодательства. Оказание консалтинговых услуг по данному направлению приобретает наибольшую значимость при открытии новой страховой компании, когда еще отсутствуют собственные статистические данные, которые необходимы для определения размера нетто-тарифа, при разработке новых правил страхования, а также отсутствию по тем или иным причинам собственного специалиста в области актуарных расчетов.

Под нагрузкой понимается часть страхового тарифа, предназначенная для покрытия затрат страховщика на проведение страхования (расходы на ведение дела), затрат на формирование фондов предупредительных (превентивных) мероприятий. В составе нагрузки может быть предусмотрена прибыль. Наиболее сложным по данному направлению является консалтинг по определению размера расходов на ведение дела, его цель - максимально точное прогнозирование всех статей затрат данного элемента страхового тарифа.

В Республике Беларусь размер расходов на ведение дела регулируется Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 01.03.2004 г. № 28 «Об установлении норматива расходов на ведение дела для страховых организаций». Согласно данному постановлению установлены нормативы расходов на ведение дела для страховых организаций, осуществляющих виды страхования, относящиеся к страхованию жизни (не более 12 %) и виды страхования иные, чем страхование жизни (по видам добровольного страхования – не более 35%; по видам обязательного страхования – не более 25% и 6% в зависимости от видов). Нормативный процент расходов на ведение дела определяется от суммы страховых взносов (премий), которая, в свою очередь, зависит от размера страховой суммы по объекту страхования и размера страхового тарифа. Итак, страховая

организация должна заранее определить необходимый размер расходов на ведение дела и заложить его в тариф с учетом планируемого объема принимаемой ответственности.

Как правило, страховая организация разрабатывает тариф на пять лет (тарифный период), следовательно при наличии инфляционных процессов в стране организация должна учесть и данный фактор. При планировании статьи «расходы на ведение дела» страховая организация также должна учитывать установленный государством предельный размер вознаграждений за оказание услуги, за счет отчислений от поступивших страховых взносов. В различных странах процент вознаграждений значительно отличается. В Республике Беларусь установлены следующие размеры вознаграждений: страховому агенту (по договору добровольного страхования – 20%; по договору обязательного страхования – 7%, кроме обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (4%)); страховому брокеру – по договору добровольного страхования не более 25%. За несоблюдение установленных нормативов по расходам на ведение дела страховая организация уплачивает штрафные санкции.

В части определения планируемого размера страховой суммы (объема принятой страховой ответственности), то наиболее сложная ситуация при ее прогнозировании это по имущественным видам страхования. Максимальный размер страховой суммы зависит от действительной стоимости имущества, как следствие возникает вопрос, откуда страховая организация может знать какой клиент обратится в страховую компанию и какое имущество захочет застраховать.

На практике каждый из элементов страхового тарифа прогнозируется на основании математических и актуарных расчетов. Страховая организация должна учитывать различные вероятности развития ситуаций по ряду факторов, оказывающих влияние на определение размера страхового тарифа. Одновременно по результатам фактической деятельности страховая организация должна выполнять нормативы безопасного функционирования для страховых организаций утвержденные Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 20.06.2014 № 38. Согласно Постановления страховые организации по направлениям деятельности должны соблюдать следующие нормативы: норматив, характеризующий убыточность страховой деятельности; норматив достаточности страховых резервов; норматив достаточности резервов убытков; норматив достаточности собственного капитала; норматив текущей ликвидности; норматив покрытия страховых резервов; норматив, характеризующий эффективность страховой и финансово-хозяйственной деятельности. По сути все перечисленные нормативы характеризуют точность расчетов при планиро-

вании и определении размера страхового тарифа. Результаты проведенного анализа применяются для выявления факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние, подготовки заключений о финансовом состоянии и устойчивости страховой организации, а также для принятия соответствующих управленческих решений.

Оказание консалтинговых услуг по данному направлению может осуществляться на любой из стадий функционирования страховой организации: открытие бизнеса; его расширение; предотвращение и снижение негативных последствий, связанных с ошибками планирования деятельности. Специалист по консалтингу поможет согласовать действующее законодательство с реальными денежными потоками страховщика и желаниями собственников компании. Также работа специалиста по финансовому консалтингу в страховании может включать услуги по разработке прогнозов развития страховых организаций на пять лет и бизнес-планов развития страховых организаций на год. Необходимость и требования к данным прогнозам также регулируются национальным законодательством.

Третьим направлением финансового консалтинга является управление капиталом, которое включает изучение консультантом его структуры, анализ перспектив получения заемного капитала и стоимость всевозможных источников для финансирования. Количественная оценка цены капитала имеет ключевое значение в анализе инвестиционных проектов и в выборе альтернативных вариантов финансирования деятельности организации. При выборе альтернативных источников финансирования активов количественная оценка стоимости привлекаемого капитала играет решающую роль. Минимизация средневзвешенной стоимости капитала при прочих равных условиях обеспечивает максимизацию благосостояния собственников. На практике не только отдельные виды капитала имеют различную стоимость, но и цена отдельного компонента (акции или корпоративной облигации) колеблется в релевантном периоде.

По данному направлению специалист по консалтингу окажет помощь в выборе подхода для расчета средневзвешенной стоимости капитала, выявлении и анализе формирующих его факторов, качественной и количественной оценке капитала.

Таким образом финансовый консалтинг в страховании это сложная, многоплановая работа требующая глубоких теоретических знаний и практических навыков, основанная на большом объеме обработанной статистической информации. Именно поэтому роль финансового консалтинга в страховании будет увеличиваться и займет достойное место на рынке финансового консультирования.

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА КАК ФАКТОР СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.М. Еловая, Ю.В. Астраух

Институт предпринимательской деятельности, Минск

*“Инфляция - единственная форма наказания
без законного основания”.*

М. Фридман.

Это высказывание принадлежит известному американскому экономисту и обладателю Нобелевской премии в области экономики - Милтону Фридману. В этом высказывании он раскрывает последствия инфляции, которые она может оказать на жизнь людей. При этом этот вопрос очень актуален и в наши дни, поэтому попробуем в нем разобраться и найти на него правильные ответы.

В Беларуси инфляция за январь–август 2016 г. составила 7,6 %. Национальный банк Республики Беларусь определил целевой ориентир по инфляции в 2016 г. на уровне 12 %. В 2015 г. инфляция составила 11,97 % при прогнозном показателе в 12 %. Согласно Указу Президента №504 от 18 декабря 2015 года "О задачах социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 год", а также Указу Национального банка №505 от 18 декабря 2015 года "Об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2016 год", при сохранении жесткой денежно-кредитной политики и отсутствии мер по стимулированию внутреннего спроса прогноз по инфляции на 2016 год выглядит реалистичным.

В современном обществе важным спутником инфляции выступают инфляционные ожидания, занимающие в национальном сознании особое место. Способом удовлетворения инфляционных ожиданий общества Правительство, как правило, считает получение доверия народа. Для этого Правительство должно разработать комплекс мероприятий по антиинфляционному регулированию, информировать население о них и неуклонно проводить их в жизнь.

Приоритетная цель белорусских властей - снижение инфляции в 2016 г. и доведение ее уровня с 2017 г. до однозначного числа. Пути решения этой задачи изложены в Антиинфляционной программе, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь от 31 августа 2015 г. № 733/17. В ней изложен перечень мер, которые предстоит реализовать Правительству, отдельным министерствам, местным властям, чтобы создать условия

для ускорения роста экономики и повышения эффективности экономической политики. Антиинфляционная стратегия Правительства - целый комплекс долгосрочных мер антимонопольной и ценовой политики, которые должны оптимизировать денежное предложение, способствовать перераспределению расходов и регулированию доходов.

Важным мероприятием денежно-кредитной политики является снижение финансирования государственных программ и мероприятий с Br44,2 трлн. в 2015 г. до Br42 трлн. в 2016 г. (неденоминированных рублей). Также планируется поддержание положительных в реальном выражении ставок денежного рынка, проведение денежно-кредитной политики в режиме монетарного таргетирования, поддержка сбалансированной ситуации на внутреннем валютном рынке, в том числе за счет осуществления гибкой курсовой политики, а также обеспечение сбалансированных темпов роста широкой денежной массы.

В рамках бюджетно-налоговой политики предлагается проведение в 2016 г. акцизной политики. Предусматривается установление ставок акцизов в отношении алкогольной и табачной продукции с учетом согласованных в рамках Евразийского экономического союза параметров гармонизации и необходимости сохранения конкурентоспособности отечественной продукции, сохранение ставок акцизов на бензины автомобильные и дизельное топливо на уровне 2015 г. Ставки акцизов на газ, используемый в качестве автомобильного топлива, и масло для автомобилей с дизельными и (или) карбюраторными (инжекторными) двигателями будут поэтапно индексироваться в пределах прогнозируемого параметра инфляции (в целом на 12 % с разбивкой по полугодиям).

На общественное обсуждение вынесена очередная редакция Налогового кодекса Республики Беларусь 2016 года, которая доступна для широкого ознакомления на сайте Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь. Она включает предложения белорусских министерств и ведомств по изменению позиций налоговой политики в 2016 году.

Что касается ценовой политики, то в ее основу планируется положить «дорожную карту» изменения регулируемых цен (тарифов) на товары (услуги), которая будет разработана в ноябре–декабре 2015 года. Одновременно в Антиинфляционной программе заявлено поэтапное сокращение перекрестного и бюджетного субсидирования жилищно-коммунальных и транспортных услуг в рамках, предусмотренных прогнозом социально-экономического развития Республики Беларусь. Оно включает в себя повышение уровня возмещения населением стоимости жилищно-коммунальных и транспортных услуг в увязке с ростом его доходов; оптимизацию затрат на оказание жилищно-коммунальных и транспортных ус-

луг; проработку вопроса о возможности введения планово-расчетных цен на пассажирские перевозки городским транспортом общего пользования и пригородным автомобильным транспортом для определения величины бюджетного субсидирования; дифференциацию тарифов на жилищно-коммунальные услуги в увязке с объемами потребления услуг.

Антиинфляционная программа предусматривает усовершенствование тарифной политики на топливно-энергетические ресурсы для потребителей реального сектора экономики. Это предполагает сохранение тарифов на электрическую энергию и цен на природный газ на уровне 2015 г. (с учетом изменения обменного курса белорусского рубля) и введение дифференцированных тарифов на тепловую энергию в зависимости от видов и параметров теплоносителя при сохранении действующих в 2015 г. подходов к установлению тарифов на тепловую энергию по отдельным категориям потребителей.

Еще одна мера ценовой политики – оптимизация размера применяемых оптовых и торговых надбавок на лекарственные средства и изделия медицинского назначения, в том числе в рамках мониторинга внутреннего рынка при реализации программы импортозамещения.

Антимонопольное регулирование будет включать: усиление контроля за экономической концентрацией на товарных рынках в целях недопущения (предупреждения) возникновения на них доминирующего положения отдельных субъектов хозяйствования путем анализа товарных рынков, определение степени их монополизации, вынесение решений о согласии на осуществление экономической концентрации.

Далее рассмотрим организационные меры Правительства, направленные на снижение инфляции.

Первым пунктом Антиинфляционной программы значится стабилизация ценовой ситуации на рынке потребительских товаров путем проведения закупочных и товарных интервенций.

Планируется привлекать крупные магазины и торговые сети к организации выездного обслуживания населения в малых населенных пунктах по согласованным с местными исполнительными органами власти и региональными организациями потребкооперации графикам и маршрутам. Большие планы и по совершенствованию форм и методов продажи товаров. Среди них – применение системы скидок, расширение реализации товаров с рассрочкой платежа и доставкой товаров на дом, распространение потребительских накопительных дисконтных карт.

В 2016-2017гг. будет активизирована работа складов-магазинов по продаже товаров отечественного производства – оптовыми партиями по ценам производителей.

На постоянной основе будут проводиться, в том числе совместно с производителями, мероприятия, направленные на стабилизацию и снижение цен на потребительском рынке. В их числе – ярмарки-продажи отечественной продукции по сниженным ценам, стоковые ярмарки в регионах с учетом опыта проведения в Минске, рекламные акции, дегустации и выставки-продажи.

Согласно документу, Министерство торговли, облисполкомы и Минский горисполком будут проводить мониторинг отпускных и розничных цен на потребительские товары в целях оперативного выявления причин их изменения и принятия мер по недопущению необоснованного роста цен. Также министерствам и ведомствам, Национальному банку, облисполкомам и Минскому горисполкому предстоит ежеквартально представлять информацию о ходе реализации программы в Министерство экономики, которое, в свою очередь, будет следить за ситуацией и также ежеквартально информировать Правительство о ходе ее реализации.

Как итог мы можем сказать, что управление инфляцией – самая актуальная проблема денежно-кредитной и в целом экономической политики государства на ближайшие годы. И лишь единство стратегических и тактических мер борьбы с инфляцией может привести проводимую политику к желаемым результатам.

НЕБАНКОВСКИЕ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Н.А. Малынич

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Наиболее активно небанковские кредитно-финансовые организации стали появляться в начале 90-х годов двадцатого века, когда Международный валютный фонд рекомендовал создание небанковских кредитно-финансовых учреждений с перспективой обслуживания новых расчетных систем.

В большинстве своем небанковские кредитно-финансовые организации ориентированы на обслуживание небольшого сегмента рынка и, как правило, на предоставление специализированных видов кредитно-расчетных и финансовых услуг. В последние годы на национальных рынках ссудных капиталов данные институты приобретают все большее значение. Основные формы деятельности небанковских кредитно-финансовых

компаний на банковском рынке сводятся к аккумуляции сбережений населения, предоставлению кредитов, мобилизации денежного капитала.

Согласно Банковскому кодексу Республики Беларусь к небанковским кредитно-финансовым организациям относятся юридические лица, имеющие право осуществлять отдельные банковские операции и виды деятельности, за исключением осуществления в совокупности следующих банковских операций:

- привлечения денежных средств физических и (или) юридических лиц во вклады (депозиты);
- размещения привлеченных денежных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности;
- открытия и ведения банковских счетов физических и (или) юридических лиц.

Допустимые сочетания банковских операций, которые могут осуществлять небанковские кредитно-финансовые организации, устанавливаются Национальным банком [1].

По состоянию на 01 сентября 2016 г. в Республике Беларусь функционировало три небанковские кредитно-финансовые организации (табл. 1).

Таблица 1

Информация о действующих банка и небанковских кредитно-финансовых организация в Республике Беларусь за 2010-2016 гг.

	01.2010	01.2011	01.2012	01.2013	01.2014	01.2015	01.2016	09.2016
Банки	33	32	31	32	31	31	26	25
Небанковские кредитно-финансовые организации	0	0	0	0	0	0	1	3
Итого:	33	32	31	32	31	31	27	28

Источник: собственная разработка на основе [2].

Из таблицы 1 видно, что небанковские кредитно-финансовые организации активно появлялись в Республике Беларусь в течение 2015-2016 годов. В сентябре 2016 года их доля в общем количестве банков и небанковских кредитно-финансовых организациях составила 10,7 %. Спад количества банковских институтов за рассматриваемый период на 21% объясняется неспособностью ряда мелких банков выполнить нормативы безопасного функционирования в результате последствий финансовых кризисов.

Причинами такого активного развития небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь являются:

- *Передача крупными многофункциональными банками отдельных видов деятельности частным компаниям или дочерним структурам.*

ЗАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ИНКАСС.ЭКСПЕРТ» является дочерней компанией ОАО «БПС-Сбербанк» и входит в структуру банковского холдинга. Организация создана для оказания кассово-инкассаторских услуг финансовым институтам и корпоративным клиентам.

- *Появление и активное развитие новых систем расчета, как следствие развития безналичных платежей и операций, осуществляемых с использованием платежных карт, предполагающих удаленное взаимодействие клиента и финансового учреждения при оплате товаров, работ, услуг.*

ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «Единое расчетное и информационное пространство» первоначально была создана Национальным банком Республики Беларусь в целях упрощения приема платежей от физических лиц в пользу юридических. В январе 2016 года была выделена в отдельное финансовое учреждение.

- *Последствия мирового финансового кризиса 2008-2010 годов, повлиявшего на работу банковской системы: финансовые проблемы клиентов негативно отразились на финансовых показателях деятельности банков (рост просроченной задолженности, снижение финансовой активности клиентов, сокращение клиентской базы), что привело к неконкурентоспособности мелких банков и их перепрофилированию в небанковские финансовые организации.*

ОАО «Хоум Кредит Банк» функционировал на банковском рынке с июля 2002 года, в результате реорганизации с июля 2016 года преобразован в ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «Хоум Кредит». Основная цель изменений – повышение эффективности работы, в том числе за счет внедрения новых продуктов – лизинга и факторинга, развития дистанционных каналов обслуживания клиентов и сокращения операционных расходов [3, с. 18-19].

Таким образом, действующие в Республике Беларусь небанковские кредитно-финансовые организации имеют различные причины появления и направления деятельности (табл. 2).

В мировой практике признано, что банки и небанковские кредитно-финансовые учреждения являются элементами развитого и стабильного финансового рынка. Потому присутствие и развитие обоих секторов может способствовать макроэкономической стабильности и устойчивому экономическому росту за счет ускорения мобилизации денежных средств субъектов хозяйствования, упрощения доступа к финансированию и перераспределению рисков по системе.

Таблица 2

Небанковские кредитно-финансовые организации Республики Беларусь

Наименование	Дата регистрации	Регистрационный номер	Осуществляемые операции	Уставный фонд
Закрытое акционерное общество "Небанковская кредитно-финансовая организация "ИНКАСС.ЭКСПЕРТ"	27.11.2015	807000255	<ol style="list-style-type: none"> 1. осуществление расчетного и кассового обслуживания юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов; 2. валютно-обменные операции; 3. купля-продажа драгоценных металлов и драгоценных камней в случаях, предусмотренных Национальным банком; 4. инкассация наличных денежных средств, платежных инструкций, драгоценных металлов и драгоценных камней и иных ценностей; 5. предоставление физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для банковского хранения документов и ценностей (денежных средств, ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней и др.) 6. перевозка наличных денежных средств, платежных инструкций, драгоценных металлов и драгоценных камней и иных ценностей между банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями, их обособленными и структурными подразделениями, а также доставка таких ценностей клиентам банков и небанковских кредитно-финансовых организаций. 	3 711 000 белорусских рублей
Открытое акционерное общество "Небанковская кредитно-финансовая организация "Единое расчетное и информационное пространство".	26.01.2016	807000268	<ol style="list-style-type: none"> 1. осуществление расчетного обслуживания юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов; 2. валютно-обменные операции; 3. доверительное управление денежными средствами по договору доверительного управления денежными средствами; 4. финансирование под уступку денежного требования (факторинг). 	19 315 000 белорусских рублей.
Открытое акционерное общество "Небанковская кредитно-финансовая организация "Хоум Кредит" (*с 10.07.2002 до 15.07.2016 - ОАО «Хоум Кредит Банк»)	15.07.2016	807000056	<ol style="list-style-type: none"> 1. привлечение денежных средств юридических лиц за исключением банков-корреспондентов, на счета и во вклады (депозиты); 2. открытие и ведение банковских счетов за исключением банков-корреспондентов; 3. осуществление расчетно-кассового обслуживания физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов; 4. валютно-обменные операции; 5. выдача банковских гарантий; 6. доверительное управление денежными средствами по договору доверительного управления денежными средствами; 7. финансирование под уступку денежного требования (факторинг) 8. предоставление физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для банковского хранения документов и ценностей (денежных средств, ценных бумаг, драгоценных металлов и драгоценных камней и др.). 	14 478 696 белорусских рублей

Источник: собственная разработка на основе [2].

Появление и развитие небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь способствует дальнейшему развитию финансовой системы страны, так как расширяет перечень предлагаемых услуг и сложных продуктов. Более деятельность банков и небанковских кредитно-финансовых организаций предполагает важные совместные действия, так как небанковские финансовые организации могут предложить продукты, дополняющие банковские, а также взять на себя те риски, которые банки не готовы принять. По мнению ряда экономистов в ближайшее время можно ожидать появления еще нескольких небанковских финансовых организаций на белорусском рынке. Во многом их появление будет обусловлено тяжелым положением мелких банков, в котором они оказались после мировых финансовых кризисов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 13 июля 2016 г. – Минск // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 21.08.2016.
2. Официальный сайт Национального банка Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 10.09.2016.
3. Малынич, Н.А. Теоретические особенности небанковских финансовых организаций в странах Евразийского экономического союза / Н.А. Малынич // Актуальные проблемы современной науки в 21 веке: сборник материалов 11-й междунар. науч.-практ. конф. Махачкала, 31 авг. 2016г. – Махачкала: ООО «Апробация», 2016 – 80 с.

СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

О.В. Мелюшко

Национальный банк Республики Беларусь, Минск

Система страхования вкладов – механизм защиты вкладов в банках путем их гарантирования (страхования). Наличие системы страхования увеличивает доверие населения к банковской системе, способствует финансовой стабильности экономики.

Страхование депозитов выступает своеобразной финансовой гарантией по защите вкладчиков в случае банкротства банка. Системы гарантирования вкладов действуют во многих странах мира. Исторически сложились две их формы: американская и германская.

В США страхованием банковских вкладов занимается Федеральная корпорация страхования депозитов, которая находится под контролем Конгресса и федерального правительства. Сами же банки не участвуют в управлении данным органом. В отдельных странах мира в основе создания

их систем гарантирования вкладов (Великобритания, Канада Индия, Литва, Россия) лежит американская модель. Согласно германской модели государство имеет незначительное влияние на страховые фонды, которые принадлежат банкам-участникам системы страхования депозитов. Примером является Германии, Австрия, Франция, Швейцария, Италия.

Международная ассоциация систем страхования депозитов (МАССД), членами которой являются 79 организаций страхования депозитов из 76 стран мира в своей деятельности руководствуется основополагающими принципами [1]:

- постановка целей;
- минимизация «морального» вреда;
- мандат и полномочия (соответствие целей государственной политики по гарантированию депозитов полномочиям системы страхования депозитов);
- надлежащее управление (независимость, транспарентность, правая защита, раскрытие информации);
- взаимодействие с внешним миром (взаимодействие со структурами по обеспечению финансовой стабильности, международный обмен информацией и опытом);
- обязательное членство в системе всех финансовых институтов, привлекающих средства в депозиты;
- определение страхового покрытия на законодательном уровне;
- переход от неограниченной гарантии к системе с ограниченным размером страхового покрытия;
- механизм финансирования для обеспечения быстрой выплаты по требованиям вкладчика;
- раннее выявление проблем, своевременное вмешательство и урегулирование;
- эффективность урегулирование несостоятельности финансового института;
- возмещение затрат.

Так, одним из принципов функционирования системы страхования депозитов является переход от неограниченной гарантии к системе с ограниченным размером страхового покрытия. Зарубежный опыт стран-членов МАССД свидетельствует о варьировании максимально возможной суммы возмещения по банковским вкладам от 1 тыс. долл. (Зимбабве) до 1,2 млн долл. (Колумбия).

В США сумма страхового покрытия составляет 250 тыс. долл.

Правила Евросоюза предполагает гарантию 100 тыс. евро (в соответствии с директивой 2009/14/ЕС от 11 марта 2009 года, которая вносит изменения в Директиву 94/19/ЕС). Гарантийный лимит в размере 100 тыс. евро является обязательными во всех государствах-членах Европейского

Союза. Директива гарантирования вкладов обязует кредитные учреждения принимать участие в системах гарантирования вкладов, которые постоянно будут пересматриваться и испытываться в самых неблагоприятных условиях. Согласно директиве, информация для вкладчиков о защите, предоставляемой системой гарантирования вкладов, должна быть представлена в понятной и ясной форме.

Стопроцентное гарантирование сохранности вкладов предполагает законодательство Австрии, Греции, Ирландии, Индии, а также и Республики Беларусь.

Кроме того, МААСД выделены предварительные условия (внешние составляющие) создания системы страхования депозитов:

- постоянное оценивание состояния экономики и банковского сектора;
- надлежащие корпоративное управление в структурах финансовой безопасности;
- эффективное пруденциальное регулирование и надзор;
- должным образом действующая правовая система, режимы бухгалтерского учета и раскрытия информации.

Действующая система гарантирования вкладов физических лиц в Республике Беларусь сформирована в 2008 году и регламентируется Законом «О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц» от 08.07.2008. № 369-З и Декретом Президента Республики Беларусь «О гарантиях сохранности денежных средств физических лиц, размещенных на счетах и (или) в банковские вклады (депозиты)» от 04.11.2008 № 22.

В соответствии с Декретом «государство гарантирует полную сохранность денежных средств физических лиц в белорусских рублях и иностранной валюте, размещенных на счетах и (или) во вклады (депозиты) в банках Республики Беларусь, и возмещение 100 процентов суммы этих средств в валюте счета либо вклада (депозита) в случае принятия Национальным банком решения об отзыве у банка специального разрешения (лицензии) на осуществление банковской деятельности, предоставляющего право на осуществление банковской операции по привлечению денежных средств физических лиц в банковские вклады (депозиты), в целом либо в части осуществления такой банковской операции».

Выплаты физическим лицам возмещения банковских вкладов (депозитов) обеспечиваются государственным учреждением «Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц» (далее – Агентство). Возмещение производит банк-поверенный – банк, определяемый Национальным банком, осуществляющий прием заявлений о выплате возмещения банковских вкладов (депозитов) и выплату

этого возмещения от имени и за счет Агентства на основании договора поручения.

Отметим, что 80 процентов прибыли Национального банка ежегодно направляется в резерв Агентства. Кроме того, Агентство аккумулирует ежеквартальные взносы банков, которые формируют резерв Агентства. В резерв также зачисляется пеня, уплаченная за неперечисление (перечисление не в полном объеме) банками календарных взносов. Временно свободные денежные средства резерва Агентства могут быть размещены в депозиты или ценные бумаги Национального банка, в государственные ценные бумаги Республики Беларусь [2]. Предполагается, что это основные источники, за счет которых могут быть возмещены банковские вклады (депозиты) физических лиц.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международная ассоциация систем страхования депозитов [Электронный ресурс] // МАССД. – Режим доступа: <http://www.iadi.org/> International Association of Deposit Insurers (IADI). – Дата доступа: 04.05.2016.

2. Декрет Президента Республики Беларусь «О гарантиях сохранности денежных средств физических лиц, размещенных на счетах и (или) в банковские вклады (депозиты)» от 04.11.2008 № 22.

3. Закон Республики Беларусь «О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц» от 08.07.2008. № 369-З.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.В. Прудникова-Кирпиченок

Министерство экономики Республики Беларусь, Минск

С 2016 года при формировании и выполнении государственных программ в бюджетном процессе используется *программно-целевой метод* или так называемый принцип *бюджетирования, ориентированный на результат*.

Суть этого принципа:

1. *концентрация* финансовых ресурсов (включая *льготные кредиты* Банка развития) *на приоритетах социально-экономического развития;*

2. *предоставление бюджетных и льготных финансовых ресурсов для достижения конкретных целей;*

3. *расширение прав распорядителей и получателей бюджетных средств по оперативному управлению ими.*

В настоящее время проблема оценки эффективности реализуемых программ социально-экономической направленности приобрела особую значимость. В большинстве экономически развитых европейских странах, США, Канаде, а также Российской Федерации создан ряд систем контроля над эффективностью и обоснованностью реализации бюджетных программ. В мире, практически, нет стран, которые были бы полностью удовлетворены показателями эффективности, и методика оценки эффективности у которых отличалась бы оптимальной универсальностью.

По данной причине оценка эффективности реализации государственных программ, утвержденных в Республике Беларусь, приобретает особое значение.

Изучение существующих подходов и методик по оценке эффективности реализации государственных программ за рубежом, в том числе в странах ЕАЭС, ОЭСР, ЕС выявило, что в основном используется два метода.

Первый метод – *анкетно-экспертный*. Данный метод имеет государственное значение для Южной Кореи и США. Кроме того он применяется в ряде программ стран ОЭСР и ЕС.

Анализ реализации программ, в соответствии с данным методом, производится на основе перечня контрольных вопросов общего плана, адаптированных к конкретной программе. Также к каждой программе заполняется анкета с многочисленными вопросами, сформированными в различные блоки, имеющими свой отдельный удельный вес в итоговой оценке. Ответ на вопрос обозначается определенной отметкой, на основании чего рассчитывается коэффициент исполнения, итоговая оценка, включающая весовой коэффициент блока, к которому относятся рассматриваемые вопросы.

В программах стран ОЭСР, где используется анкетный метод, оценка осуществляется на основе соответствия результатов программы разработанным критериям оценки выполнения программ, выраженного в форме ответов на соответствующий блок анкетных вопросов, касающихся каждого критерия.

К *плюсам* анкетно-экспертного метода можно отнести возможность разработки качественной оценки программных проектов и возможность корректировки.

Минусы анкетно-экспертного метода:

- анкетная унификация в сфере отчетности и использование «стандартных» вопросов на проведение оценки;
- громоздкость системы формирования общего рейтинга оценки, критериев и соответствующих подкритериев, исполнения оценки по каждой программе;

- выполнение оценки затратно и занимает много времени;
- отсутствие ясности в удовлетворенности потребностей той стороны, которая будет пользоваться результатами программы;
- недостаточно реализуем принцип полезности в оценке программы;
- субъективность (ограниченность объективной оценки) и формальность оценки выполнения программ.

Второй метод – *индикаторная оценка* программ на основе предварительно сформированных показателей программы – подпрограммы – мероприятий. Данный способ применяется в ряде программ стран ЕС (Польша, Чехия и др.), России. Отличие состоит лишь в более упрощенной или более развернутой системе оценки эффективности выполнения программ.

К *плюсам* такого метода можно отнести: возможность разбивки на периоды для контроля; проведение оценки путем сравнения плановых и фактических показателей (данных); разнообразие применяемых методик в рамках данного метода; возможность оперативного мониторинга и контроля.

К *минусам* можно отнести:

- чувствительность результата к выбору показателя;
- нечеткая структура программы приводит к недостоверному результату;
- зависимость установленных показателей от внешних факторов;
- ограниченность модели проявляется через возможность выбора исполнителями «удобных» показателей.

Евростатом для оценки выполнения проектов и программ социально – экономической направленности рекомендуется 13 методик. Большинство методов оценки при самостоятельном применении *не могут дать объективного результата* в связи с чем используются в совокупности с другими способами из рекомендованных для конкретной задачи.

Самостоятельность из рекомендованного перечня имеет метод анализа издержки-эффективность – СЕА (Cost-effectiveness analysis), который не требует привлечения дополнительных способов оценки социально-экономических программ, т.к. метод СЕА оценивает результативность выполнения в количественном значении. Данный метод является наиболее распространенным и широко применяемым в мировой практике инструментом оценки эффективности бюджетных расходов в государственном секторе экономики.

В мировой практике применение СЕА-метода конкурирует с методом анализа издержек-выгод (cost-benefit analysis, СВА), анализом издержек и полезности (cost – utility analysis, СUA). Дополнительное развитие СЕА-метод получил в виде своей разновидности WCEA (weighted cost – effectiveness analysis), метода анализа издержек и взвешенной результативности.

Наиболее распространенным методом оценки эффективности бюджетных расходов является анализ издержек и выгод (СВА).

Данный метод может применяться исключительно в том случае, когда выгоды, отражающие социальный эффект, могут быть оценены в денежном выражении. В большинстве случаев в связи с природой социальных эффектов данное представление результатов затруднено ввиду отсутствия объективной возможности оценить отдельные социальные эффекты и результаты в денежном выражении. В основном аналитики сталкиваются со следующими ограничениями при применении метода анализа издержек и выгод:

- выгоды от бюджетных расходов сложно оценить в стоимостном выражении;
- издержки на сбор необходимой информации оцениваются как неоправданно высокие;
- информация поддается сбору, но серьезные ошибки в оценке приводят к чрезвычайно высокой неопределенности.

Метод анализа издержек и полезности (CUA) сравнивает издержки, измеряемые в денежном выражении, и полезности (удовлетворении), полученной населением от реализации бюджетных расходов на конкретную цель, измеряемую в единицах полезности.

Кроме того, согласно положениям ревизионных стандартов Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ), *проверка эффективности* определяется как проверка соответствия критериям *экономичности, продуктивности и результативности* использования ресурсов.

Результативность характеризуется уровнем выполнения организацией поставленных задач в виде соотношения между запланированными и фактическими результатами ее деятельности.

Экономичность трактуется как минимизация расходов на ту или иную цель при обеспечении требуемого качества работы.

Продуктивность рассматривается по схеме «вход-выход» – как соотношение результатов деятельности организации и использованными на их производство ресурсами

Таким образом, на основании анализа методов оценки эффективности государственных расходов представляется целесообразным использование метода СЕА при оценке эффективности государственных программ, утвержденных в Республике Беларусь. При этом наряду с указанным методом будут применяться и такие критерии, как результативность, экономичность и продуктивность.

БИРЖЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА

И.А. Савчук

Университет им. М. Склодовской-Кюри, Люблин

В современных условиях хозяйствования в Республике Беларусь достаточно остро стоит проблема финансовой грамотности населения. Рядом белорусских банков разработаны специальные программы повышения уровня финансовой грамотности для различных групп населения, включая школьников, студентов и другие целевые сегменты. Но современные информационные технологии, современные финансовые структуры экономической системы могут способствовать развитию и других видов деятельности, которые также могут приносить доход. К таким направлениям деятельности можно отнести работу на бирже, игру в казино и ставки в букмекерских конторах. Можно возразить, что данные направления деятельности не вполне востребованы в Республике Беларусь. Однако, если обратиться в мировому опыту, можно сделать совершенно другие выводы. В результатах развития этих направлений деятельности заинтересовано и государство. Этот интерес реализуется через дополнительные налоговые поступления в государственный бюджет.

С точки зрения психологии именно эти источники дополнительного дохода выглядят достаточно привлекательно. В любом обществе всегда существуют люди азартные, готовые пойти на высокую степень риска ради получения значительного дополнительного дохода. Данные виды деятельности имеют общие основы: высокая степень риска, особые психологические качества игрока, необходимость наличия определенных профессиональных знаний и просчет вероятности развития событий в процессе деятельности.

Анализ данных онлайн-сервиса «Тренды Гугла», позволяет сделать вывод о системе предпочтений указанных выше способов дополнительного дохода среди пользователей интернета (рис. 1).

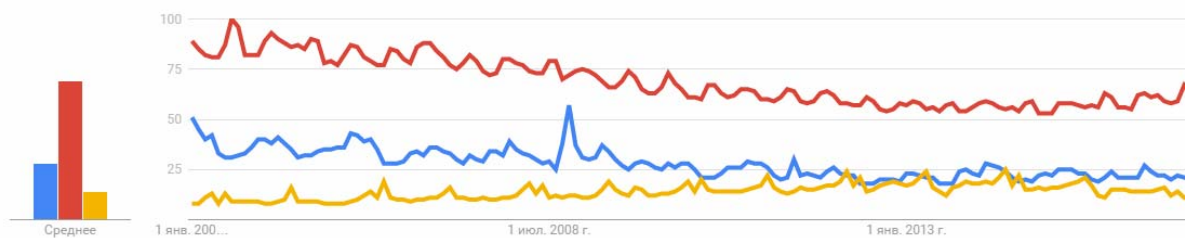


Рис.1. Соотношение поисковых запросов (красный – казино, синий – биржевая деятельность, жёлтый букмекерская контора)

Самым популярным способом «лёгкого заработка» является казино. Такой выбор во многом определяется внешней простотой данного вида деятельности и отсутствием необходимости поиска дополнительной информации.

Вторым по популярности запросом является биржевая деятельность, которая так же кажется начинающим трейдерам весьма простым занятием. Внешняя простота данного вида деятельности определяется тем, что новички на бирже видят лишь результат, дорогие машины и часы и прочие вещи, которые им пока недоступны.

На третьем месте – ставки в букмекерских конторах. Дополнительный дохода от данного вида деятельности связан с наличием и постоянным получением дополнительной информации (например, сальдо крупных компаний, или информация о текущих результатах той или иной футбольной команды).

На графике можно увидеть заметный скачок популярности запроса биржевая деятельность в 2008 году, что, скорее всего, обосновано мировым финансовым кризисом, когда биржевая спекуляция осталась единственным способом для людей сохранить свои деньги. Можно так же отметить падение активности запросов казино в 2008 году, что так же объясняется финансовым кризисом: люди просто потеряли деньги, за которые они могут играть.

Любой вид деятельности требует определенной подготовки. В современных условиях универсальным источником информации является Интернет. Количество запросов во многом определяет востребованность того или иного источника дополнительного дохода. Но на основании данных рис.2 можно сделать вывод о том, что учебная информация не пользуется спросом. Это в полной мере относится и к консультациям со специалистами в указанных областях.

На рисунке 2 наглядно видно, насколько непопулярны запросы по обучению заработку в интернете и по биржевой деятельности для начинающих. Проблема заключается в том, что если говорить о предыдущих запросах, то определить текущие запросы, то их существенно меньше.

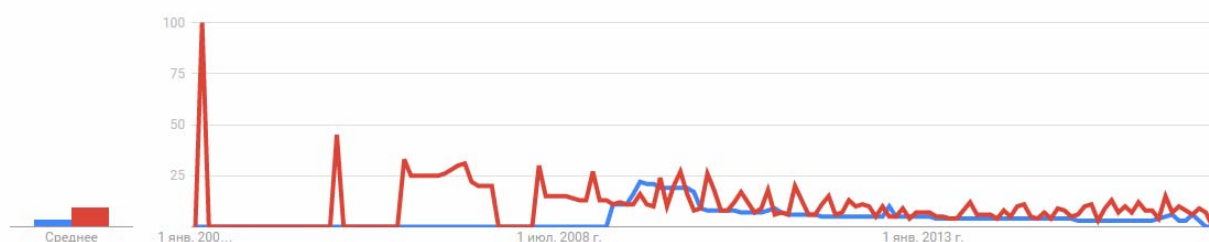


Рис. 2. Соотношение запросов обучение заработку в сети и биржа для начинающих. (заработок в сети – синий, биржа для начинающих – красный)

Незаинтересованность людей в обучении способам заработка, в более детальном анализе отрасли, в которую они хотят вложить свои деньги, приводит к существенному снижению финансового результата деятельности.

Важным аспектом будущего успеха является своевременное определение психологических характеристик начинающих трейдеров, их способностей к ведению деятельности в областях с повышенной степенью риска. Известный специалист доктор Ван Тарп в своей работе «Супертрейдер» [1] разработал классификацию типов личности, которая направлена на определение шансов на успех до начала инвестирования капитала. Автор выделяет тринадцать основных типов личности в зависимости от их психологических характеристик. Из выделенных типов личности начинающих трейдеров, лишь две высших категории двое имеют реальный шанс на успех. Последующие шесть, скорее всего, будут зарабатывать на бирже немногим больше уровня собственного дохода. Если человек, прошедший тест, оказался в числе последних пяти категорий, то лучше найти иной способ заработка. Процент людей, которые пришли на биржу и добились успеха в биржевой деятельности, обеспечили получение дохода, позволяющего им содержать себя и семьи, определить достаточно сложно. Однако, по мнению автора, он весьма незначителен по отношению к общему числу лиц, начинавших работать в данной сфере. Рост этого процента возможен при существенном повышении уровня финансовой грамотности основной части населения, его самообразования.

Авторитетное издание «Financial analysts journal» в 2013 году опубликовало статью Дугласа Джордона и Дэвида Дилтца «Доходность дневных трейдеров» [2]. Статья содержит в себе информацию о доходах дневных трейдеров, то есть среднем доходе, который получает трейдер за день работы. Исследование показало, что 35,8% трейдеров получили чистую прибыль (после выплаты комиссионных). 64,2% трейдеров заканчивают день с убытком. Средний размер убытка составляет около 750 USD потерей для каждого трейдера. В работе (для сравнения) приводятся данные о доходности работы трейдеров, которые держали свои позиции открытыми более длительный срок, до нескольких месяцев. Процент успешных трейдеров оказался ниже (26,6% против 35,8%). 73,4% трейдеров потеряли свои деньги. Причем средний размер убытка был существенно выше - в среднем трейдеры потеряли 7904 USD. Анализ уровня доходности свидетельствует, что лишь 20% трейдеров (из числа успешных 26,6%) смогли заработать более 5000 USD. При этом необходимо учитывать, что средний уровень дохода в США составляет около 50000 USD в год. В месячном исчислении это составит примерно 4100 USD в месяц. Данный показатель является недостаточным для большинства, что бы обеспечить свои потребности [3].

Как следует из представленных расчетов, деятельность, связанная с высокой степенью риска, подходит далеко не каждому человеку, который нуждается в дополнительном доходе. которые хотят ею заниматься. Про-

цент людей, добивающихся успеха, совершая сделки на бирже, слишком мал, что бы всецело посвящать ему своё время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ван Гарп. Супертрейдер, - Спб, Издательство «Питер», 2010. – 375 с.
2. D.J. Jordan and J.D. Diltz, 2003, The profitability of day traders, Financial Analysts Journal, v. 59, n 6, p. 85-94
3. Интернет портал visasam, [электронный ресурс]/ - Режим доступа: <http://visasam.ru/emigration/canadausa/zarplata-v-ssha.html>. – Дата доступа: 15.09.2016

СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ю.Ш. Салахова

Полоцкий государственный университет

Для построения финансового механизма венчурного предпринимательства, который будет отражать все особенности Национальной инновационной системы Республики Беларусь, необходимо разработать адаптированное для нашей системы понятие категории «венчурный капитал», которое детально указывала на функциональные, институциональные особенности данной категории капитала.

Представим авторское определение понятия: венчурный капитал будет представлять собой особую форму долгосрочного высокорискового ресурса, образовавшегося на платформе симбиоза финансового и человеческого капиталов, вкладываемого в новые, растущие и быстроразвивающиеся организации и предприятия инновационных направлений деятельности, ориентированные на создание наукоемкого продукта, с целью получения прироста стоимости вложенных средств.

Необходимо заметить, что основным фактором, отличающим процесс венчурного предпринимательства от других механизмов вложения средств, который должен лечь в основу создания эффективного механизма будет являться возможность передачи не только финансового капитала в составе венчурного, но и человеческого капитала, выражающегося в передаче совокупности знаний, управленческих навыков, накопленного опыта ведения системы хозяйствования как со стороны инвестора, так и со стороны внешней среды (рис. 1).

Из представленного графического материала видно, что венчурный капитал – это симбиоз финансового и человеческого капитала капиталиста и участников внешней среды, сопровождающегося сформированной идеей о возможностях применения венчурного капитала, управленческими навыками, накопленным опытом и умениями ведения конкурентоспособной системы хозяйствования.



Рис. 1. Экономическое содержание венчурного капитала

Источник: собственная разработка

Финансовый механизм венчурного представлений будет представлен в виде многоуровневой системы в связи со сложностью и многообразием форм организации и способов движения венчурного капитала.

Основными условиями для эффективного функционирования всех подсистем финансового механизма венчурного инвестирования являются:

- возможность использования всех методов формирования ресурсной базы, определенной в рамках инновационного проекта;
- четкая регламентация, эффективное нормативно-правовое регулирование форм и способов функционирования финансового механизма;
- эффективное функционирование инновационной инфраструктуры, позволяющей сформировать не только отечественный инновационный рынок, но и рынок венчурного капитала;
- высокая управленческая и предпринимательская культура всех участников инвестиционно-инновационной деятельности.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что финансовый механизм венчурного инвестирования выступает как система организации финансовых отношений, возникающих в процессе вложения капитала, распределения и использования финансовых потоков в процессе венчурной деятельности, представленная комбинацией ресурсной, мобилизационной, инфраструктурной, информационной и нормативно-правовой составляющих её подсистем, способствующих реализации функционального назначения.

Необходимо заметить, что для субъектов хозяйствования венчурный капитал является альтернативным источником привлечения дополнительных средств, в то время как для инвестора – безгарантийным высокорисковым вложением средств. На современном этапе экономического развития, венчурный капитал, поступивший в распоряжение субъектов малого и среднего бизнеса от инвестора может выступать в двух формах, а именно:

собственного капитала, если инвестор вложил средства путем участия в формировании уставного капитала; заемного капитала, если инвестор, к примеру, финансировал деятельность путем покупки облигаций. Именно из-за сложности структуры и различий в природе источников формирования венчурного капитала проявляется двойственность его природы. В обоих случаях, владельцем венчурного капитала будет выступать инвестор.

В то же время, при получении дополнительных источников финансирования инновационной деятельности субъект малого или среднего бизнеса, направляет данные средства на создание инновационного продукта. После его создания, он будет находиться в собственности именно инноватора. Инвестор сможет получить прибыль либо в момент продажи своей доли в уставном капитале (стоимость которой возрастет в случае успешной реализации инновационного проекта), либо же в момент возврата обязательств по заемному ресурсу (с учетом инвестиционного дохода). Инноватор получает прибыль в ходе реализации инновационного проекта.

Для снижения рисковости венчурного инвестирования в первую очередь необходимо обратить внимание на законодательное регулирование инвестиционной деятельности, государственную политику в области поддержки инновационной активности, прозрачность как инновационного рынка, так и рынка инвестиционных ресурсов.

Основным факторами, сдерживающими формирование системы венчурного предпринимательства в Республике Беларусь, по мнению многих экспертов-практиков, является отсутствие грамотного регулирования венчурной деятельности и слаборазвитый рынок ценных бумаг, однако, на наш взгляд, это не ключевой фактор, сдерживающий развитие венчурного бизнеса. В авторской разработке механизма венчурного инвестирования будет рассмотрена возможность предоставления венчурного капитала в форме конвертируемого займа, по первоначальной своей сути являющегося стандартным займом, являющийся обязательством инноватора перед инвестором по его возврату, который в последствии может быть конвертирован в долю в уставном фонде при выполнении ряда предъявленных к проекту требований.

Представим данный механизм графически (рис. 2).

Условия функционирования системы конвертируемого займа в процессе венчурного инвестирования:

- разбиение венчурного проекта на этапы с установлением требований по каждому из этапов;
- установление дополнительной обязанности инвестора и инноватора, помимо положений учредительных документов (к примеру, о недопустимости выхода из проекта в течение определенного времени и вывода из компании средств в течение 1 стадии движения входного финансового потока);

- движение займа (до 150 000 \$);
- 1 стадия: начало производства и реализации проекта (до 3 лет).

Итогом первой стадии должны стать:

- старт производства;
- анализ конъюнктуры рынка;
- пробная продажа;
- начало охвата сегмента рынка.

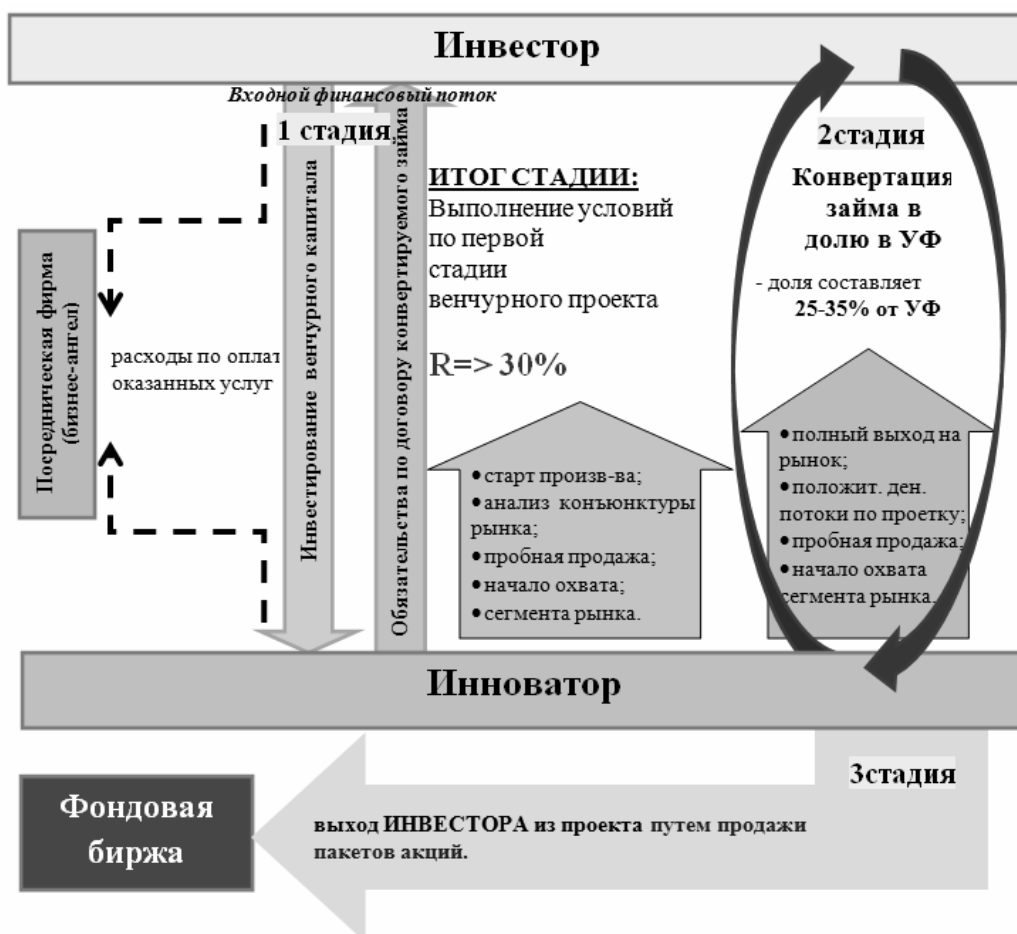


Рис. 2. Механизм применения метода конвертируемого займа в рамках процесса венчурного инвестирования.

Источник: собственная разработка.

Конечный показатель: Текущая $R \geq 30\%$:

- 2 стадия: конвертация инвестором имеющегося займа в долю в уставном фонде – 25-35% «блокирующий пакет», так как на данном этапе степень риска для инвестора практически минимальна.
- 3 стадия: выход инвестора из венчурного проекта путем открытой продажи акций на фондовом рынке.

Вся сложность реализации данного механизма на данный момент сопряжена с реализацией 3 стадии, а именно открытая продажа акция (IPO),

так как Белорусская валютно-фондовая биржа на сегодняшний день характеризуется низкой степенью ликвидности.

Решение проблемы: белорусские инвесторы могут пройти процедуру листинга на открытых международных площадках фондовых бирж, работающих и в основном со средним бизнесом, размещающих от 10 до 100–200 млн евро. Примером такой площадки может быть Варшавская фондовая биржа, до тех пор, пока идет развитие фондовых отношений в Республике Беларусь.

Преимуществами такого механизма движения венчурного капитала (на основе конвертируемо займа) будут:

- упрощение/отсутствие процедуры оценки доинвестиционной стоимости бизнеса, что значительно упрощает инноватору процедуру получения венчурного капитала;
- минимизация степени риска для инвестора в момент входа в венчурный проект;
- повышение числа возможных/потенциальных инвесторов, как отечественных, так и зарубежных;
- расширение сферы функционирования и способов проведения системы венчурного предпринимательства в Республике Беларусь;
- ускорение развития фондовых отношений в Республике Беларусь;
- повышение привлекательной площадок Национальной инновационной системы для иностранных партнеров.

В ходе проведенного анализа были определены:

- теоретико-методологические принципы венчурного предпринимательства в инновационном процессе;
- теоретико-методологические аспекты формирования венчурного капитала;
- представлены аналитические данные о состоянии инновационно-инвестиционной среды Республики Беларусь и выявлены основные ее недостатки.

Были выявлены слабые стороны Национальной инновационной системы:

- тяжелое налоговое бремя для вновь созданных компаний;
- высокую степень участия государства в регулировании венчурного финансирования и участия иностранных инвесторов;
- наличие определенных ограничений в рамках высокорисковых инвестиций;
- наличие несовершенной системы защиты авторских прав и интеллектуальной собственности; отток высококвалифицированных молодых специалистов;

– неразвитую инфраструктуру и т.д.

Формировать эффективный финансовый механизм венчурного предпринимательства в Республике Беларусь позволит:

- получить целостное представление об организации процесса финансового управления венчурным капиталом;
- раскрыть роль управляющей подсистемы в финансовом управлении;
- показать взаимосвязь и взаимодействие отдельных элементов системы принятия финансовых решений;
- выработать эффективные решения по финансовому управлению венчурным капиталом в ходе его формирования, движения и использования;

А также в целом его разработка позволит повысить эффективность венчурного предпринимательства в Республике Беларусь, привлечь иностранных инвесторов повысить финансирование отраслей народного хозяйства, создать новые рабочие места, развить реальный сектор экономики, и в целом ускорить процесс перехода Республики Беларусь к инновационной экономике в условиях глобализации мировых экономических систем.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

А.В. Сенченя

Белорусский государственный экономический университет, Минск

В современной экономической литературе для характеристики движения денежных ресурсов в рыночной экономике широко используется термин финансовый рынок. Под финансовым рынком обычно понимают рынок, на котором происходит мобилизация капитала, предоставление кредита, осуществление валютнообменных и иных денежных операций и размещение финансовых средств в производстве [1, с. 320]. Частью финансового рынка является рынок ссудных капиталов, на котором происходит процесс купли-продажи преимущественно долговых финансовых инструментов (обязательств).

С институциональной точки зрения современный рынок ссудных капиталов подразумевает наличие двух основных звеньев: кредитной системы, как совокупности кредитно-финансовых институтов и рынка ценных бумаг, как совокупности финансовых институтов (фондовых бирж, профессиональных участников и др.), обеспечивающих условия для выпуска и обращения ценных бумаг. Роль рынка ссудных капиталов заключается в аккумуляции временно свободного капитала юридических и физических лиц и в дальнейшем его предоставлении тем национальным и иностран-

ным заемщикам, которые имеют потребность в привлечении капитала. Рынок ссудных капиталов играет важную роль в объединении мелких и децентрализованных источников средств, что позволяет активно использовать их в процессе производства.

В настоящее время понятие коллективные инвестиции неразрывно связано с деятельностью институтов, действующих именно на такой части рынка ссудных капиталов, как рынок ценных бумаг. Однако, чтобы избежать возможности нечеткого толкования описываемых экономических категорий, в первую очередь необходимо дать определения ключевым понятиям, то есть рассмотреть значение термина инвестиции, его места и роли относительно рынка ценных бумаг, а также определить понятие коллективные инвестиции, в связи с чем целесообразно рассмотреть точки зрения как зарубежных, так и отечественных авторов.

Так Дж. М. Кейнс определяет инвестиции как сбережения. Инвестиции - часть дохода, которая не направлена на потребление, а используется для преумножения, поэтому величина инвестиций определяется в зависимости от предпочтений хозяйствующих субъектов. Инвесторы отказываются от потребления сегодня, чтобы направить эти средства на обеспечение потребления в будущем. А. Маршалл в работе «Принципы политической экономии» поясняет способность и склонность к сбережениям: «Способность к сбережению зависит от превышения дохода над необходимыми издержками». Данная зависимость нашла отражение в показателе предельной склонности к сбережениям, характеризующим долю сбережений населения в его совокупных доходах. У. Шарп под понятием «инвестиции» понимает расходование в настоящее время денежных или других средств в ожидании получения будущих выгод. При этом существует различие между реальными и финансовыми инвестициями. Реальные инвестиции обычно включают инвестиции в какой-либо тип материально осязаемых активов, таких как земля, оборудование, заводы. Финансовые инвестиции представляют собой контракты, записанные на бумаге, такие, как обыкновенные акции и облигации. По мнению И.И. Игониной, «инвестиции» можно определить, как процесс, в ходе которого осуществляется преобразование ресурсов в затраты с учетом целевых установок инвесторов – получения дохода или иного эффекта.

Как российские, так и зарубежные авторы в целом приходят к единой сути в определении значения инвестиций. Действительно, в системе общественного воспроизводства инвестициям принадлежит важнейшая роль в процессе возобновления и увеличения производственных ресурсов, обеспечивающих определенные темпы экономического роста. При этом У. Шарп отмечает, что в примитивных экономиках основная часть инвестиций относится к реальным, в то время как в современной экономике большая часть инвестиций представлена финансовыми инвестициями.

Согласно законодательству Республики Беларусь, к инвестициям относят любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, предусмотренными законом, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, в частности:

- движимое и недвижимое имущество, в том числе акции, доли в уставном фонде, паи в имуществе коммерческой организации, созданной на территории Республики Беларусь, денежные средства, включая привлеченные, в том числе займы, кредиты;

- права требования, имеющие оценку их стоимости; иные объекты гражданских прав, имеющие оценку их стоимости, за исключением видов объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается (объекты, изъятые из оборота) [2].

Таким образом, в процессе перераспределения накопления и сбережения трансформируются в инвестиции. В целом, выделив суть определений, данных различными авторами, можно определить суть термина инвестиции как вложение капитала в денежной либо материальной форме в объекты предпринимательской или иной деятельности с целью получения прибыли и (или) иного значимого результата.

Процесс осуществления инвестиций неразрывно связан с присутствием субъектов инвестиционной деятельности – инвесторов. Согласно законодательству Республики Беларусь, к инвесторам относят физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, а также юридических лиц, осуществляющих инвестиции на территории Республики Беларусь. Законом Республики Беларусь «О рынке ценных бумаг» дано определение инвестора, как субъекта гражданского права, объектом инвестирования которого являются эмиссионные ценные бумаги [3].

Обратившись в толковому словарю русского языка под ред. С. Ожегова, термин «коллективный» можно определить, как общий, совместный, производимый коллективом [4]. Следовательно, понятие «коллективные инвестиции» имеет непосредственное отношение к объединению инвесторов, создаваемому с определенной целью.

Современные российские экономисты всё чаще используют термин «коллективные инвестиции». Но главное значение коллективных инвестиции состоит в их противопоставлении индивидуальным инвестициям. Под коллективными инвестициями при этом понимают объединение средств индивидуальных инвесторов в общий фонд (пул активов) с целью увеличения возможностей диверсификации, обеспечения стабильности доходов и для достижения иных инвестиционных целей. Понятие институтов кол-

лективного инвестирования использует в своих исследованиях фондовых рынков профессор Б.Б. Рубцов. Экономическая суть институтов коллективного инвестирования подразумевает аккумуляцию сбережений широких слоев населения за счет выпуска собственных ценных бумаг (акций, паев, инвестиционных сертификатов и др.), передачу этих сбережений профессиональному управляющему и их инвестированию в различные активы, что позволяет индивидуальному инвестору, обладающему относительно небольшими сбережениями, диверсифицировать портфель своих инвестиций.

В данном случае можно отметить, что приведенные выше определения институтов коллективного инвестирования и коллективных инвестиций имеют в сущности одну общую идею – это существование финансового посредника между индивидуальными инвесторами (населением, фирмами) и эмитентами ценных бумаг. Согласно определению У.Шарпа финансовые посредники (финансовые институты) ведут деятельность по выпуску и продаже собственных финансовых обязательств, а, затем, на полученные таким образом денежные средства приобретают активы других компаний. В своей книге «Инвестиции» автор выделяет такие типы финансовых посредников как банки, сберегательные и кредитные ассоциации, кредитные союзы, страховые компании, взаимные фонды, пенсионные фонды.

В трудах различных экономистов термин «финансовые посредники» тесно связан с понятиями «институциональные инвесторы» и «институты коллективных инвестиций» (или родственным ему понятием «коллективные инвестиции»). Перечень финансовых посредников достаточно широк, на сегодняшний день нет единого мнения среди ученых относительно того какие именно финансовые посредники являются институциональными инвесторами. В определенном смысле всех институциональных инвесторов можно рассматривать как разные формы организации коллективных инвестиций.

Что касается термина «коллективные инвестиции», то в законодательстве Республики Беларусь он не определен. В нормативно-правовых актах Российской Федерации также нет однозначного определения коллективных инвестиций, однако имеется документ, в котором приведен закрытый перечень форм коллективного инвестирования. В Указе Президента России от 21 марта 1996г. № 408 «Об утверждении Комплексной программы мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров» выделены такие формы коллективного инвестирования, как паевые инвестиционные фонды; кредитные союзы; акционерные инвестиционные фонды; инвестиционные банки; негосударственные пенсионные фонды [5]. Хотелось бы отметить, что в данном случае приведенная в Указе классификация не в полной мере отражает сущность понятия «коллективное инвестирование».

Схемы коллективного инвестирования по сути определяют, как формирование общего фонда средств различных инвесторов (физических и юридических лиц) под профессиональным управлением для осуществления инвестиций в инструменты рынка ценных бумаг с целью получения прибыли, а также снижения рисков и повышения диверсифицированности вложений.

Представляется логичным отделить страховые и пенсионные фонды от учреждений коллективного инвестирования.

Страховые компании относятся к институциональным инвесторам, однако не следует включать их в число институтов коллективного инвестирования. Целью приобретения страхового полиса является страховая защита, как совокупность экономических отношений, связанных с возмещением потерь в результате наступления неблагоприятного события (страхового риска), в то время как получение прибыли для страхователя не является первичной целью. Страховая отрасль аккумулирует значительное количество финансовых ресурсов, которые превращаются в значительные источники инвестиционных вложений, способствующие, в свою очередь, развитию производства и экономики. Деятельность страховых компаний на рынке ценных бумаг сводится к рациональному размещению их страховых резервов.

Деятельность негосударственного пенсионного фонда также не следует относить к деятельности институтов коллективного инвестирования. Негосударственный пенсионный фонд является организацией, исключительной деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение. Вкладчик перечисляет взносы в фонд на основании пенсионного договора. Фонд учитывает поступившие пенсионные взносы на счете вкладчика и формирует пенсионные резервы. Эти резервы он инвестирует в высоконадежные активы. Полученный по результатам инвестирования доход распределяется по счетам и увеличивает будущую пенсию участников. Однако снова следует отметить, что инвестирование не является целью действий вкладчика при перечислении взносов в фонд. Инвестиционная активность негосударственных пенсионных фондов необходима лишь в той мере, в которой позволяет им выполнять свои обязательства перед вкладчиками по пенсионному обеспечению.

Среди форм коллективного инвестирования, упомянутых в Указе №408 от 21 марта 1996 г. присутствуют также кредитные союзы. Однако хотелось бы отметить, что кредитные союзы, согласно действующему законодательству Российской Федерации, являются некоммерческими организациями, а их деятельность осуществляется на условиях финансовой взаимопомощи своим членам (пайщикам). Кроме того, объем операций кредитных союзов строго лимитирован, в целом допускается только проведение операций по предоставлению займов своим участникам. Кредит-

ные союзы не вправе осуществлять операции с ценными бумагами (кроме государственных и муниципальных ценных бумаг, закладных), что позволяет также исключить их из понятия институциональных инвесторов.

Таким образом, к формам коллективных инвестиций можно отнести инвестиционные фонды, как объединение средств различных инвесторов под управлением профессионального управляющего, с целью получения прибыли от инвестиций.

Отличительными чертами деятельности инвестиционного фонда как формы коллективных инвестиций можно назвать

- привлечение денежных средств и иного имущества инвесторов;
- объединение имущества инвесторов в едином фонде, распоряжение которым передается специализированной управляющей компании;
- вложение средств из фонда на диверсифицированной основе в ценные бумаги и иные объекты инвестирования в целях извлечения прибыли в виде инвестиционного дохода или прибыли от перепродажи объектов инвестирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. / Г.И.Кравцова [и др.], 3-е изд; под ред. проф. Г.И.Кравцовой. – Минск: БГЭУ, 2012. – 337 с.

2. Об инвестициях: Закон Республики Беларусь, 12 июля 2013 г., №53-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Минск, 2003-2016. – Дата доступа: 15.07.2016.

3. О рынке ценных бумаг: Закон Республики Беларусь, 5 января 2015 г., № 231-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Минск, 2003-2016. – Дата доступа: 15.07.2016.

4. Ожегов, С.И., Шведова, Н.Ю. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: АЗЪ, 1995. – 928 с.

5. Об утверждении Комплексной программы мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров: Указ Президента Российской Федерации, 21 марта 1996г., № 408, в ред. Указа от 16.10.2000 №1756 // Консультант Плюс: Российская Федерация [Электронный ресурс] / Консультант Плюс – Москва, 1997-2016. – Дата доступа: 15.08.2016.

СЕКЦИЯ 4. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ЕВРОПЕ И МИРЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК «БЕЛБИОГРАД» КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

д-р экон. наук В.И. Кудашов, М.А. Дудан

Белорусский государственный технологический университет, Минск

Мировая практика показала, что технопарки на сегодняшний день являются одним из важных инструментов развития экономического и научного потенциала любой страны. Создание технопарков дает возможность привлекать и сохранять перспективный кадровый ресурс, используемый в процессе развития высокотехнологичных производств.

Технопарк – это компактно расположенный научно-производственный территориальный комплекс, в структуру которого могут входить крупные научные учреждения, вузы, опытные производства, предприятия промышленности, а также консалтинговые, инжиниринговые, информационные организации, выставочные комплексы, службы сервиса. Ядро технопарка составляют инкубатор бизнеса, малые начинающие инновационные организации, вышедшие из инкубатора бизнеса и развивающиеся в технопарке, а также организации, перешедшие из города и вузов. В технопарке создаются центры трансфера технологий и бизнес школа.

Технопарк, таким образом, решает одновременно две задачи, первая – это разработка и коммерциализация новых технологий, а вторая – создание малых инновационных организаций.

Основными направлениями деятельности технопарка являются:

- материализация знаний, изобретений в новых технологиях, технических средствах, материалах и превращение их в коммерческий продукт;
- передача технологий и опытных образцов продукции в промышленность;
- формирование наукоемких организаций;
- подготовка менеджеров в сфере инновационного бизнеса.

Цель создания технопарка заключается в концентрации на одной территории специалистов общего профиля деятельности. А основным направлением деятельности является оказание им систематической поддержки, в том числе путем:

- создания максимально благоприятных условий для коммерциализации результатов инновационной деятельности;

- содействия формированию и росту новых, в том числе наукоемких производств;
- развития и укрепления сотрудничества между научными центрами, вузами и промышленностью, обмена накопленными знаниями и опытом;
- территориального сближения науки, производства и коммерции;
- создания новых рабочих мест;
- стимулирования развития научных организаций и вузов за счет появления новых источников доходов.

Всего в мире действует более 700 технопарков. Источниками финансирования технопарков в ряде стран (Германия, Франция, Бельгия) являются государственные средства, льготные кредиты банков и корпораций (Япония, Великобритания), бюджетные средства, выделенные для выполнения научно-технических программ и проектов, взносы учредителей, доходы от собственной деятельности, поддержка спонсоров и инвесторов.

Эффективность деятельности технопарков проявляется, прежде всего, в том, что они формируют рядом с крупными научными центрами определенную среду, которая обеспечивает быстрый рост малых организаций и предпринимательских возможностей для освоения и продвижения на рынок высоких технологий. Услугами технопарков пользуются организации, находящиеся на различных стадиях коммерческого освоения научных знаний, изобретений, наукоемких технологий. Технопарки предоставляют широкий спектр услуг по поддержке инновационного предпринимательства и, таким образом, являются неотъемлемым звеном рыночной экономики.

Технопарки обеспечивают повышение конкурентоспособности продукции на базе высоких технологий, экономят на трансакционных издержках за счет развития на своей территории сети сервисных организаций по оказанию маркетинговых, лизинговых, рекламных, юридических и других видов услуг, содействуют развитию инфраструктурных сетей города. Встраивание технопарков в предпринимательскую среду обеспечивает качественно новый подход в осуществлении инновационной и предпринимательской деятельности.

В настоящее время в Республике Беларусь действуют 12 организаций, обладающих официальным статусом технопарков. В стадии создания находится Национальный научно-технологический парк «БелБиоград».

Создание в Республике Беларусь научно-технологического парка в области фармацевтики, нано- и биотехнологий является одним из приоритетных направлений развития инновационной экономики. При этом наиболее важными услугами, предоставляемыми технопарком являются:

- финансовые – предоставление проектов для получения грантов, льготных кредитов из инновационного фонда технопарка, обеспечение доступа к

субсидиям государственных и местных органов управления, осуществление партнерства, селекция и поддержка перспективных научных проектов;

- технические – обеспечение доступа к средствам телекоммуникаций и связи, научному и лабораторному оборудованию, компьютерам, программным продуктам, базам данных;

- консультационные – проведение консультаций по научно-техническим и юридическим вопросам, в том числе: по созданию новой организации, стратегии ее развития, управлению производством, составлению бизнес-планов, маркетингу, финансовой политике;

- трансфер технологий – налаживание взаимодействия между исследовательскими и промышленными структурами, патентно-лицензионная деятельность, организация технических и коммерческих переговоров, демонстрация технологий опытных образцов продукции заинтересованным фирмам, подготовка лицензионных соглашений и контрактов;

- сервисные – оказание представительских услуг, предоставление конференц-залов;

- информационные – реклама, организация выставок, ярмарок, семинаров, экскурсий;

- образовательные – профессиональное обучение и повышение квалификации ученых, изобретателей, предпринимателей и другого персонала.

«БелБиоград» позволит находить и аккумулировать имеющиеся ресурсы для развития высокотехнологичных отраслей.

В основу развития Национального научно-технологического парка «БелБиоград» был положен опыт создания Сингапурского биотехнологического парка «Биополис», являющегося, по экспертным оценкам, эталоном среди специализированных технопарков в мире.

«Биополис» является крупным исследовательским центром, объединяющим ученых как государственных, так и частных компаний из Европы, Японии, США, России и других стран. Парк Сингапура является одним из мировых лидеров в сфере разработок и применения клеточных технологий, применяемых для лечения многих тяжелых заболеваний и противоопухолевых препаратов.

Еще одним крупным представителем в данной области является Трехсторонний кластер BioValley (Франция, Германия и Швейцария), в частности участник с французской стороны – Alsace BioValley. Специализация французской стороны – биотехнологии, здравоохранение и инновационные терапевтические практики в области открытия и разработки новых медикаментов, а также новой медико-хирургической технологии и робототехнике.

В Российской Федерации был создан кластер биомедицинских технологий, входящий в состав Инновационного центра «Сколково». В рамках деятельности ведутся работы по созданию препаратов для предупрежде-

дения и лечения тяжелых заболеваний, в том числе неврологических и онкологических. Большое внимание уделяется проблемам экологии, а также биоинформатике для организации планирования биологических и клинических экспериментов.

Исходя из структуры организации и особенностей проводимых исследований, «БелБиоград» будет представлять собою технополис, обеспечивающий реализацию полного цикла инновационной деятельности от исследований и разработок до производства наукоемкой продукции. Основными целями проекта являются:

- создание и развитие новых отраслей в Республике Беларусь: нано- и биоиндустрия, производство микро- и наносистемной техники;
- создание площадки для коммуникаций исследователей, разработчиков, предпринимателей и инвесторов, встроенной в глобальную инновационную систему;
- формирование кластера в области фармацевтики, нано- и биотехнологий;
- создание значительного экспортного потенциала Республики Беларусь и выход на новые рынки в сфере фармацевтической, нано- и биотехнологической индустрии [1].

«БелБиоград» можно рассматривать как систему динамично развивающихся отношений между расположенными на его территории структурами – исследовательскими, образовательными, предпринимательскими и поддерживающими центрами. Направления деятельности технопарка в области фармацевтики, биотехнологии, нанотехнологии, микро- и наносистемной техники можно представить следующим образом (рис.):

Структурно парк будет состоять из четырех компонентов. Первый комплекс (объект коллективного пользования) будет включать научно-исследовательские и офисные здания, в который войдут дата-центр, администрация, офисы резидентов, а также объекты социальной инфраструктуры (жилой комплекс, объекты торговли, сервиса и досуга). Также будут созданы три индустриальные зоны (объекты производственной, транспортной и инженерной инфраструктуры), каждая из которых будет специализироваться на своем направлении: биотехнологии в промышленности, нанотехнологии, производство микро- и наносистемной техники; фармацевтика и биотехнологии в медицине; биотехнологии в агропромышленности [2].

Действующая практика показала, что, несмотря на достаточно большое число инновационных структур в Республике Беларусь, для успешной реализации концепции технопарков необходимо решить ряд проблем связанных с их деятельностью, основными из которых являются:

– несовершенство законодательной базы. В большинстве случаев, предприятия, входящие в состав технопарка не получают дополнительных льгот, сверх тех, которые установлены для предприятий, занимающихся научно-инновационной деятельностью;

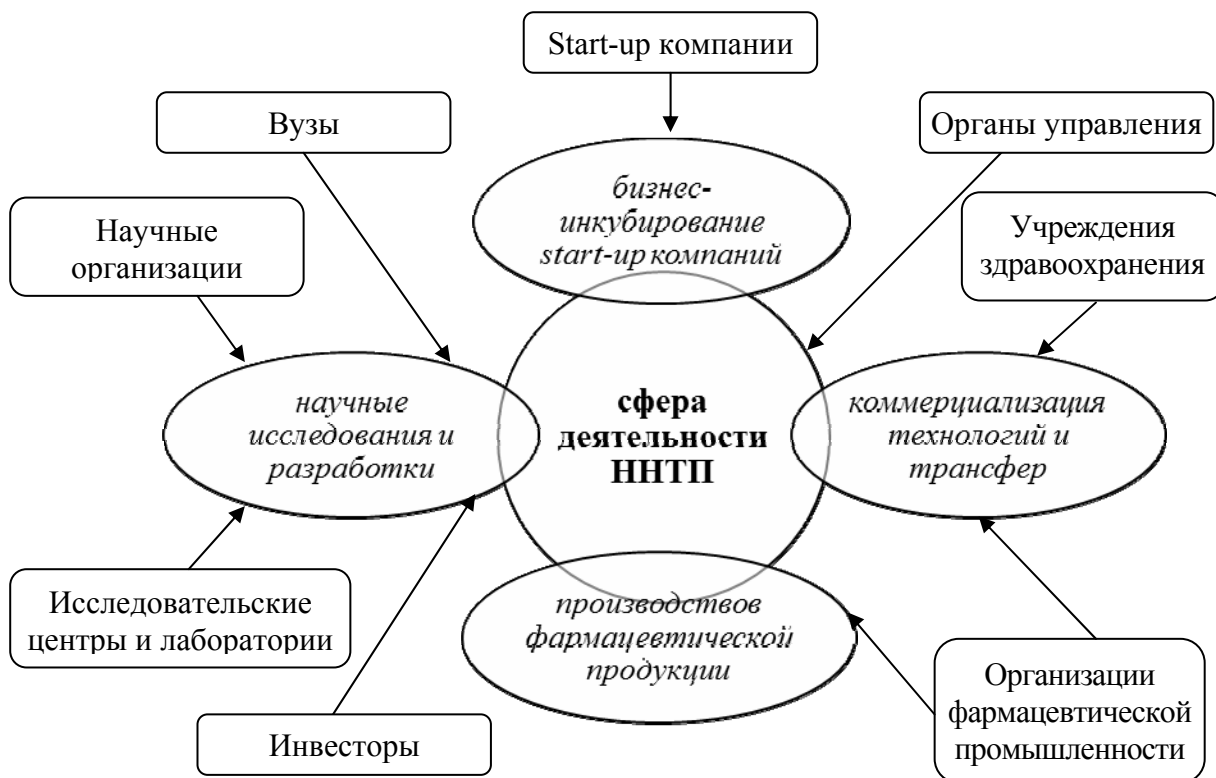


Рис. Концепция функционирования Национального научно-технологического парка «БелБиоград»

– отсутствие финансового обеспечения. В стране отсутствуют такие формы инновационного финансирования, как инвестиционные банки, венчурные фонды и другие;

– отсутствие отлаженной системы взаимодействия между участниками;

– недостаточная обеспеченность кадровыми ресурсами [3].

Поэтому, основными ключевыми факторами развития Национального научно-технологического парка «БелБиоград» были обозначены следующие:

– географический фактор;

– политический фактор. Республика Беларусь – член Таможенного Союза России, Беларуси и Казахстана;

– инвестиционный фактор. Государство предоставляет широкий диапазон гарантий, льгот и преференций инвесторам при реализации инвестиционных проектов. Так резиденты парка в течение 20 лет освобождаются

от уплаты: налога на прибыль от реализации товаров и услуг парка; налога на недвижимость по зданиям и сооружениям; земельного налога по земельным участкам в границах парка; местных налогов и сборов;

– производственный фактор. В Республике Беларусь осуществляется производство фармацевтической и микробиологической продукции на базе 30 организаций, а также производство микро- и наносистемной техники на предприятиях ГНПО «Планар» и «Микротестмашины»;

– инновационный фактор. Базой для создания «БелБиограда» станут ведущие ВУЗы республики в данной области – Институт биоорганической химии НАН Беларуси, Физико-технический институт, Институт химии новых материалов, Институт микробиологии. По прогнозам белорусских ученых до 2021 года на базе «БелБиоград» намечена реализация около 200 инвестпроектов;

– человеческий фактор. Чтобы обеспечить «Белбиоград» необходимым количеством специалистов, для реализации проекта запланировано подготовить 12,5 тыс. человек по специальностям в сфере высоких технологий, 3,2 тыс. человек – в сфере биотехнологий. 1,65 тыс. человек – в сфере нанотехнологий.

Работа над проектом указа, предусматривающего создание «БелБиограда», ведется Академией наук в тесном взаимодействии с Министерством экономики. Поскольку, успешность функционирования проекта во многом будет зависеть от обеспечения всесторонней поддержки со стороны государства.

В целом на сегодняшний день в Республике Беларусь можно отметить конкурентные преимущества в уровне научно-технического потенциала и качестве образования. Однако для эффективной реализации проекта создания Национального научно-технологического парка «БелБиоград» следует решить проблемы, связанные с наличием финансируемой главным образом государством инфраструктуры, наличием стабильной правовой базы и благоприятным инвестиционным климатом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальный научно-технологический парк в области фармацевтики, нано- и биотехнологий «БелБиоград» [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://azerbaijan.mfa.gov.by/docs/belbiograd.pdf> – Дата доступа: 01.06.2016.

2. Предложение о сотрудничестве по проекту «Создание Национального научно-технологического парка в области фармацевтики, нано- и биотехнологий «БелБиоград» [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_816919_.pdf – Дата доступа: 01.06.2016.

3. Существующие проблемы в деятельности технопарков и Парка высоких технологий Республики Беларусь и пути их решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mybiblioteka.su/2-106477.html> – Дата доступа: 01.06.2016.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА РЫНКЕ МОЛОЧНО-ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

д-р экон. наук Г.Я. Левкив

Львовский государственный университет внутренних дел

На современном этапе реформирования экономики Украины недостаточно решенным вопросом остается поиск путей эффективного развития рыночного хозяйства с целью регулирования объемов производства продукции, и ее сбыта. Особенно остро эта проблема сказывается на функционировании продовольственного рынка, уровень развития которого влияет на обеспеченность населения продуктами питания, и социально-экономическое положение государства.

Поэтому, чрезвычайно актуальной проблемой в условиях переходной экономики является проблема поиска таких рыночных механизмов в управлении агропромышленным комплексом и, в частности, отраслями животноводства, которые бы максимально способствовали гармонизации интересов всех субъектов рыночных отношений, и значительно усилили бы конкурентоспособность национального производителя - как на отечественном, так и на международном рынках.

Важным направлением в процессе разработки таких механизмов является интеграционные процессы на рынке продукции скотоводства как оптимизационные средства удовлетворения потребностей потребителей и как способ получения определенной выгоды субъектами рыночных отношений, обеспечивающих организацию движения животноводческой продукции от непосредственного производителя - и до конечного потребителя.

Следует отметить, что проблемам управления процессами снабжения и сбыта посвящены труды таких ученых, как Армстронг Г., Вествуд Д.Ж., Войчак А.В., Гаркавенко С.С., Герасимчук В.Г., Кардаш В.Я., Котлер Ф., Павленко А.Ф., Щербак В. и др. Отдельным аспектам исследования рынка продукции животноводства в Украине и, в частности, практическим вопросам ее закупок и реализации в отечественной публицистике посвятили свои труды Оруджов Е., Чагаровский В., Чопенко В. Но, на мой взгляд, в исследованиях практически отсутствует вопрос политики поставок на рынке молочно-товарной продукции.

Теоретической и методологической основой данной статьи является диалектический метод познания и системный подход к изучению экономических процессов, труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам регулирования экономических взаимоотношений и механизмам формирования рынка молока и молокопродуктов.

В процессе работы применялись следующие методы экономических исследований, такие как: системно-структурный, абстрактно-логический, сравнительный, графический и др.

Задачей данной статьи является изучение теоретических и методологических основ совершенствования системы снабжения на рынке молочно-товарной продукции и торговых организаций, направленной на обеспечение эффективного развития отрасли и высокого качества продукции в рыночных условиях.

В совокупности продовольственных товаров важное место принадлежит молочно-товарной продукции. Обеспеченность населения страны жизненно необходимыми продуктами питания, производимыми из молока, зависит от развития рынка молока и молочной продукции, в частности, системы снабжения, которая включает в себя производителей молока, перерабатывающие предприятия и непосредственных реализаторов данной продукции.

Рынок молока и молокопродуктов - это совокупность обменных отношений, с помощью которых осуществляется производство, реализация, потребление молока и продуктов его переработки [1].

Основными категориями, характеризующими рынок молока и молокопродуктов, являются спрос и предложение, которые реализуются в процессе купли-продажи молока и молочных продуктов через оптовую и розничную торговлю.

Спрос на молочном рынке формируется под влиянием демографических, экономических, стоимостных факторов, то есть, зависит от количества населения, распределения его доходов, качества и стоимости товаров, товарного ассортимента, рекламы.

Предложение зависит от таких факторов:

- природных (климата, плодородия почвы, рельефа),
- организационно-экономических (развития инфраструктуры рынка, форм организации производства, денежной и кредитно-налоговой политики государства, взаимоотношений сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий),
- технологических (ухода за животными, их полноценного кормления, технологии хранения и переработки молочного сырья) [2].

В процессе осуществления актов купли-продажи, производители молока и продуктов его переработки, наряду с конечными потребителями, вступают в рыночные отношения. Субъектами таких отношений являются сельскохозяйственные предприятия всех форм собственности, личные подсобные хозяйства населения, предприятия системы заготовки, хранения, переработки и реализации продукции, а также конечные потребители, которые, вступая в товарообмен, формируют оптовые и розничные цены на рынке молока и молочной продукции.

Говоря об интеграции, следует иметь в виду процесс объединения связанных в технологической цепи предприятий различных отраслей агропромышленного комплекса, обеспечивающих последовательную реализацию технологического процесса изготовления конечного потребительского продукта.

Синергетический эффект в агропромышленном интегрированном формировании обуславливается существенным уменьшением потерь продукции за счет минимизации разрыва во времени между ее получением и промышленной переработкой; увеличением объема производства конечной продукции за счет утилизации отходов и углубленного использования нестандартной (вторичной) продукции; сокращением расходов на транспортировку продукции к местам переработки; рациональным распределением получаемых доходов и снижением налогового давления.

Направление интеграции определяется внутренним содержанием интеграционных процессов, их предметной стороной.

Вертикальная по направлению интеграция может быть производственной, маркетинговой и комплексной.

Горизонтальная интеграция по содержанию может иметь производственную, финансово-кредитную, образовательно-консультативную и социальную направленность. С точки зрения организации рыночной среды, решающее значение имеет маркетинговая интеграция, однако ее обязательным условием является производственная вертикальная интеграция.

Специализация и интеграция - это две стороны единого объективного процесса общественного разделения труда. Углубление специализации предприятий и расширение всего диапазона хозяйственных связей создает предпосылки для бесперебойного материально-сырьевого обеспечения производств, повышение экономической эффективности деятельности контрагентов.

В рыночной экономике взаимосвязи сырьевого снабжения и сбыта приобретают свободный рыночный характер и осуществляются в условиях свободного ценообразования на основе минимизации цен для приобретения сырья и максимизации цен для реализации готовой продукции.

В этих условиях хозяйственные связи по обеспечению сырьем имеют ряд особенностей:

- прямую связь с поставщиками на основе договора и физическими лицами;
- многообразие качества заготавливаемого сырья;
- специфику поставок сельскохозяйственного сырья;
- сезонность процесса переработки сырья отраслями пищевой промышленности.

В странах с развитой рыночной экономикой основой политики обеспечения производства сырьем является удовлетворение потребностей в ней с максимально возможной экономической эффективностью. Для достиже-

ния этой цели решают ряд задач, которые сгруппированы по трем основным направлениям, это:

- обеспечение обоснованного графика поставок сырья;
- обеспечение точного соответствия объема необходимого сырья, поставляемого на предприятие;
- соблюдение требований производства по качеству поставляемого сырья.

Таким образом, основу экономически эффективной коммуникационной политики обеспечения перерабатывающих предприятий сырьем составляет поиск и закупка необходимого количества сырья удовлетворительного качества по приемлемым ценам.

По моему мнению, для обеспечения эффективной системы снабжения на рынке молочно-товарной продукции целесообразным будет создание внутриотраслевой и межотраслевой специализации, кооперации и интеграции сельскохозяйственных товаропроизводителей с предприятиями по переработке и сбыту готовой продукции, потому что интеграция субъектов, обеспечивающих движение молочно-товарной продукции, создает возможности для уменьшения транспортных расходов, сокращения количества производственных операций, уменьшения расходов на содержание запасов в результате организации широкого информационного обмена, позволяет четко координировать планы и графики поставок сырья, материалов и полуфабрикатов, их хранения, переработки, а также доставки готовой продукции потребителю. В результате создаются условия для более полной и стабильной загрузки производственных мощностей предприятий, занятых хранением и переработкой молочной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лисенко А.М. Сутність ринку та специфіка його формування в молокопродуктовому підкомплексі АПК // Вісник технологічного університету Поділля. - Хмельницький: Технологічний університет Поділля, 2000. - № 6. - С. 196-199.

2. Голомша Н.Є. Формування каналів просування продукції на ринку молока та молокопродуктів // Вісник Тернопільської академії народного господарства.- 1998. - № 4. - С. 168-170.

THE ROLE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN COOPERATION WITH THE LABOUR MARKET: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES (LATVIA'S CASE)

Ph.D. in Economics Iveta Mīetule, Daina Znotiņa
Rezekne Academy of Technologies

The human resources are considered as a significant resource of the each country's national economy, as well as one of the company's assets providing its competitive advantage. The main difference between the concepts of "human

resources" and the "human capital" is the investment factor. The human capital can be interpreted as an economic concept in the case the investment in human capital is made, that is, contribution of the individual, business funds, or public expenditure, with the aim to increase their capital.

In Latvia, the system of higher education is currently facing new major challenges: decline in the number of local students, opportunities of attracting foreign students, as well as development of graduates' competencies that would correspond to the needs of the labour market. In this context, one of the aspects that needs to be improved in higher education institutions, for the sake of the long-term development, is cooperation with the labour market.

The aim of the research is to provide analytical assessment of the strategic documents and normative base on the opportunities and challenges of cooperation between higher education and labour market.

General **research methods** are used in the study, method of logical construction, qualitative research methods: monographic method, content analysis of special literature, political documents, legal regulations, and scientific publications.

Education is the foundation for the development of the human capital. The decision to invest in education means to connect the individual with society's values, rules of the social behaviour. Education contributes to education: the most educated employees are looking for new ways to learn and reinvest their education [1]. In the long term, it has a positive effect on the economy, culture and personal benefits. Investment in higher education promotes the preparation of professionals of a higher quality and an efficient work of highly qualified professionals is the most important factor in the economic growth [2]. The higher is the education level of the human resources, the easier it is for the human resources, in case of need, to train and retrain. This is due not only to the individual characteristics of the profession, such as persistence (it is necessary to obtain higher education as well), but it also provides a general qualification features, such as higher education gives the ability to analyse which in the job market is highly necessary. I.Lapina, D. Aramina believe that a permanent improvement of the educational process is one of the main ways to develop science, on the one hand, education prepares people to science (new scientists) who, in developing the science, encourage the development of new technologies, tools and equipment, which, in turn, improves productivity of certain economic sectors, and, on the other hand, the education system prepares professional people who know how to use these new achievements [3]. V.Bikse notes that the role of the education system is growing in preparing go-ahead people, who are willing to risk, make effective decisions and taking the job, become self-employed and creating businesses [4].

The higher education study programmes in Latvia are developed in compliance with the EU and Latvia's long-term and medium-term strategic planning

documents and legal regulations, where the cooperation with the employers is recommended and in some documents even mandatory, for example in the European Union Strategy "Europe 2020" in the issue of employment promotion are mentioned the following main activities: to raise the productivity of education system and facilitate integration of the youth in the labour market and create conditions for labour market modernisation to enhance the level of employment. Thus people are given the opportunities by acquiring new skills to adapt to the new circumstances and possible change of career the unemployment is diminished and efficiency of work is increased [5].

Sustainable development strategy of Latvia for 2030 [6] highlights an increasing importance of the technological competence, the ability to integrate skills and competences of various areas, creative skills, human management and risk management skills, as well as the openness to the international and intercultural cooperation. In the long-term development strategy of Latvia, the efficient use of the financial and human resources in the education system and the country in general, combining the requirements of global economy and pressure of demographic trends with the development of human capital, competences, creativity, social and emotional intelligence are emphasised as the major challenge in the field of education. That indicates that the competitiveness of Latvia will even more depend on the link between the education system and the labour market changes, and the ability to prepare a person for a work under changing circumstances throughout their lives.

It is emphasised that, taking into account the rapid changes in the world economy and development of technologies in the next 20 years, an efficient and flexible system of higher education will be a critical factor to maintain the competitiveness and human capital value in Latvia. At the same time, in the document "Latvia 2030", the necessity to avoid narrow specialisation in the professional programmes is emphasised, stating that, in the study programmes of higher and secondary professional education, in addition to the chosen specialty, the adequate knowledge about the related professions must be provided, thus creating a possibility to acquire another profession, requested by the labour market, in case it is needed. In the strategy, the topicality of cooperation between the market of education services and the labour market is highlighted: the education institutions in cooperation with the regional entrepreneurs should follow the local and global tendencies in the national economy to be able to predict and to offer the study content and format, which would contribute both to the promotion of the regional development, and individual and organizational competitiveness in the future. The following indicators shall be achieved in Latvia by 2030: the share of foreign students at the higher education institutions shall be more than 10 %; the share of people with higher education in the age group from 30 to 34 years shall be more than 40 %.

In the national concept for higher education and higher education institutions' development for 2013 – 2020 in Latvia [7], it is emphasized that the higher education institution of the 21th century is no longer regarded just as an isolated organization elaborating and transferring the education services to the customers – certain knowledge to the students, but, instead, shall be considered as a factor promoting change and as the agent of change. As well, higher education is no longer regarded as a personal benefit of the particular individuals, but as a common resource for development of the knowledge society, based on the public-private partnership.

As well, in several European Commission reports, it is proposed that the higher education shall pay a particular attention to providing the practical experience during the study process, thus linking education with the practice, since, at the working place, students establish the confidence that their skills are suitable and comply with the changing requirements of the labour market.

The planning document "Education Development Guidelines for 2014 – 2020" [8] covers all types and levels of education in order to ensure the qualitative and inclusive education for personality development, human wellbeing, and sustainable national development. One of the strategic priorities is to increase the involvement of employers in the improvement of the study process; as a result, the higher education will be balanced with the requirements of the labour market in the national and international context.

One of the four basic tasks of the higher education in Latvia is to meet the requirements of the labour market, that is, to prepare competitive and innovation-driven professionals who would fit within the national labour market, as well as into the European and global labour market in the circumstances of rapid globalisation. In the recent years, the employers' involvement in the higher education management has strengthened.

The law of the Republic of Latvia "Law on Professional Education" [9] defines the employers' competence in professional education, i.e., the employers shall participate in development of the professional standards and educational programmes, implementation of the professional education, providing necessary conditions for the practical placements for learners, as well as to participate in the professional education quality assurance and evaluation process; in addition, the employers have rights to participate in the work of the councils of the professional education institutions and in the organizations promoting professional education development.

Up to 2007 in Latvia, there was no common approach for the professional standards development, though, as the professional standards are essential for the acquisition of the professional education, including higher professional education, development and administration of the professional standards were coordinated by the education institutions.

To develop occupational standards in a high quality and in compliance with the labour market requirements, their development requires involvement of all parties – educators and employers, incorporating skills, knowledge, and competences necessary for the profession. In Latvia, this practice has been started just recently.

Professional standards development is impossible without the employers' involvement; this is one of the instruments that could be used to pass the information about the skills, competencies, and knowledge required in the particular sector and in the profession from the employers to the higher education institutions. Though, it should be noted that the involvement of the foreign experts and employers' in the development of the professional standards is not a compulsory requirement in Latvia.

The Cabinet regulations “Regulations on the National Standards on the First Level Higher Professional Education” [10] and “Regulations on the National Standards on the Second Level Higher Professional Education” [11] provides that the program ends with the state examinations, which are evaluated by the state examination commission that comprises the chair of commission and at least four members. The chair of the commission and at least half of the members have to be representatives of the professional organizations or employers of the relevant industry. That allows to conclude that the employers participate in the assessment of the students' knowledge, skills and competences and in awarding the professional degree and qualification. The employers' participation in the final examinations allows them to assess young professionals and to make proposals for the improvement of the study quality.

The Cabinet Regulations No. 668 “Rules for the accreditation of higher education institutions, colleges, and study directions” [12] stipulates that, in the assessment of the higher education institutions and the study directions, the experts use the results of the students, employers, and the graduates surveys in the case of the regular accreditation of study direction as one of the sources of information.

It can be concluded that cooperation between higher education institutions and labour market is a communication building process between the higher education institution, the employers, the graduates, and the students that needs to be strengthened and developed.

REFERENCES

1. Barron, J. M., Berger, M., Black, D. (1999) Do workers pay for on-the-job-training? *Journal of Human Resources*. – 1999. - No. 34, p. 236–252.
2. Aghion, Ph. Higher Education and Innovation. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*. – 2008. - Vol. 9, Issue 3, 28–45.
3. Lapiņa, I., Aramina, D. Competence Based Sustainable Development: Quality of Education. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. - Research Papers. – 2011. - Nr. 2 (26). p.138-145
4. Bikse, V. *Uzņēmējspējas*. Rīga: SIA Art&Design, 2011. - 136 lpp.

5. Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European Commission. - Mode of access: http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/eu2020/em0028_en.htm
6. Latvijas ilgtspējīgas attīstības stratēģija 2030. - Mode of access: <http://www.pkc.gov.lv/nap2020/latvija2030>
7. Latvijas augstākās izglītības un augstskolu attīstības nacionālā koncepcija 2013. - 2020.gadam. - Mode of access: http://www.aip.lv/informativie_zinojumi_5.htm
8. Izglītības attīstības pamatnostādnes 2014. - 2020.gadam - Mode of access: <http://m.likumi.lv/doc.php?id=266406>
9. LR Profesionālās izglītības likums. – Mode of access: <http://likumi.lv/doc.php?id=20244>
10. MK noteikumi 20.03.2001. Nr. 141. „Noteikumi par pirmā līmeņa profesionālās augstākās izglītības valsts standartu”. - Mode of access: <http://likumi.lv/doc.php?id=6397>
11. MK noteikumi 26.08.2014. Nr. 512. „Noteikumi par otrā līmeņa profesionālās augstākās izglītības valsts standartu”. - Mode of access: <http://likumi.lv/doc.php?id=268761>
12. MK noteikumi 25.09.2012. Nr. 668. „Augstskolu, koledžu un studiju virzienu akreditācijas noteikumi”. - Mode of access: <http://likumi.lv/doc.php?id=252142>
13. Mietule I., Znotina D., Čerpinska A. Dimensions of cooperation between higher education and private sector. Journal Mokslo taikomieji tyrimai Lietuvos kolegijose, - 2015. - Nr. 11, Part I, p. 143-148, ISSN 1822-1068, Kaunas.
14. Znotina D., Ignatjeva S. Professional higher education in the region of Latgale: the view of students, university lecturers and employers. Journal of International scientific publication “Economy & Business”, - 2013. - Volume 7, Part 3, Bulgaria: Peer-Reviewed Open Access Journal, p.325-341, ISSN 1313-2555. - Mode of access: <http://www.scientific-publications.net/download/economy-and-business-2013-3.pdf>

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКОВ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

д-р экон. наук Э.М. Садыгов

Азербайджанский государственный экономический университет, Баку

Банки являются одними из самых многонациональных организаций. Чтобы диверсифицировать свои кредитные операции, привлечь новые депозиты и уйти от регулирования, банки охотно работают в международном масштабе. А так как и инвесторам, и менеджерам бизнеса часто приходится иметь дело с многонациональными банками, то знание того, как работают именно эти структуры и какие основные функции они выполняют, может оказаться полезным.

Международные операции банков способствуют движению капитала в форме платежей, инвестиций и внешних кредитов. Международная деятельность банков содействует также развитию внешнеэкономической торговли. Существуют две формы международной деятельности банков:

- услуги, которые финучреждение оказывает через офисы, открытые им за рубежом
- работа без непосредственного присутствия кредитной организации на территории другого государства.

В первом случае для проведения международных операций банки открывают представительства, филиалы, агентства и дочерние финучреждения. Распространённой формой международной деятельности банков без учреждения зарубежных подразделений является работа по системе корреспондентских соглашений. Корреспондентский банк за границей может предоставить по поручению своего партнёра ссуду его клиенту, осуществить инвестиции в бизнес и т.п. Кроме того, проводят международные операции банки и через платёжно-расчётные системы типа SWIFT. Участники таких систем обмениваются сообщениями, уведомляя друг друга о международных денежных переводах.

В Азербайджане успешно функционирует Банк ВТБ Российской Федерации. ОАО Банк ВТБ (Азербайджан) является дочерним банком Банк ВТБ (ПАО). Акционеры ОАО Банк ВТБ (Азербайджан): Банк ВТБ (ПАО) и ООО «АтаHolding». ОАО Банк ВТБ (Азербайджан) оказывает услуги клиентам корпоративного бизнеса, малого бизнеса и частным клиентам. Сегодня Банк представлен 15 филиалами, включая Управление клиентского обслуживания при головном офисе. В данное время ВТБ как зарубежный банк на территории Азербайджана выполняет новые виды банковского обслуживания. В портале онлайн-платежей Hesab.az проводят совместную стимулирующую лотерею «Клиенты ВТБ (Азербайджан) зарабатывают в Hesab.az». По условиям розыгрыша владельцы пластиковых карт Visa банка ВТБ (Азербайджан) после регистрации на портале Hesab.az при осуществлении платежа в размере не менее 10 манатов (7 долл. США) получают лотерейный билет. Каждая последующая оплата увеличивает шанс стать победителем лотереи и выиграть приз в размере 200 манатов. Победители будут определены 5 октября 2016 года в офисе компании «GoldenPay» методом случайного отбора посредством программного обеспечения перед тиражной комиссией.

Кроме того, во время проведения лотереи пользователи, совершающие оплату на портале Hesab.az пластиковыми картами ВТБ (Азербайджан), получают в 2 раза больше бонусных баллов, что увеличит их шансы на выигрыш призов в других акциях и кампаниях, проводимых на портале Hesab.az.

Отметим, что принять участие могут только пользователи, совершающие платежи в разделах «Коммунальные услуги», «Мобильные операторы», «Интернет», «Телевидение», «Нахичевань», «Развлечения». Банк

VTB Bank (Azerbaijan) присоединился к электронной платежной системе. С помощью портала www.hesab.az клиенты банка смогут производить оплату по кредитам в онлайн-режиме, для этого на портале нужно перейти в раздел „Банки, форекс и лизинг“, среди финансовых организаций выбрать VTB Bank (Azerbaijan) и произвести соответствующую оплату. Клиент может погасить задолженность, пользуясь PIN-кодом, номером кредита или карты. В настоящее время на портале hesab.az можно оплатить только кредиты в манатах. Совершать платежи можно 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, без перерывов и выходных. Кредиты, оплаченные после 17:00 и в нерабочие дни, считаются погашенными в следующий рабочий день. Для банка важно обеспечить удобство клиентов. С этой целью мы и продолжаем внедрять услуги удаленного банковского сервиса. Банк ВТБ предлагает клиентам альтернативные каналы погашения кредитов: клиенты могут воспользоваться электронными платежными системами e-pul.az и hesab.az, а также терминалами «MilliÖn» и «E-manat». Банк ВТБ предоставляет клиентам возможность выбрать удобный для них канал оплаты. В ноябре 2008 года Центральный банк Азербайджана одобрил сделку по приобретению российским Внешторгбанком (ВТБ) 51% акций азербайджанского AF-Bank.

В структуре акционеров банка 51% акций принадлежат ОАО Банк ВТБ, 48,99% – группе компаний AtaHolding, 0,01% – физическому лицу. Вся информация, размещенная на данном веб-сайте, предназначена только для персонального использования и подлежит дальнейшему распространению в какой-либо форме только с разрешения агентства «Интерфакс-Азербайджан».

Кроме Банка ВТБ в Азербайджане функционирует Банк НИКОИЛ. На сегодняшний день NIKOIL Bank - это крупная универсальная финансово-кредитная организация, предлагающая клиентам полный пакет банковских услуг, в числе которых - расчетные, кредитные, платежные, карточные, гарантийные, межбанковские, документарные и другие операции, осуществляемые в национальной и иностранной валютах. Филиальная сеть банка насчитывает 21 точку продаж, которые располагаются как в Баку, так и в регионах Азербайджана. Акционерами банка являются ЗАО Toraz Investments (56,4 %), ЗАО NIKOIL (42,6 %) и ОАО ISR Holding (1 %).

Дочерний банк турецкого Ziraat Bankası в Азербайджане начнет действовать в I половине 2016 года. На пространстве, где расположены Азербайджан и Казахстан, планируется стратегически расширить свою банковскую деятельность. Отметим, что отделения, представительства и банковские структуры Ziraat Bankası представлены в 16 странах и действуют в

более 80 пунктах обслуживания. Лицензия ОАО Ziraat Bank Azərbaycan была выдана решением правления Центробанка от 30 декабря 2014 года.

В настоящее время идет предварительная договоренность о том, чтобы банки Ирана расширили деятельность в Азербайджане.

Создание совместного банка на территории Азербайджана и Ирана необходимо. Кроме того, здесь также встает вопрос о выдаче разрешения на ведение деятельности иностранным банкам на территории нашей страны.

Если представить, что правительство даст на это "зеленый" свет, то отечественные банки объявят себя банкротами, так как их процентные ставки и качество сервиса на фоне иностранных финансовых учреждений нерентабельны. Иранский менталитет даже в банковском секторе схож с азербайджанским. Мы настолько ментально с ними близки, что правонарушения будут частым явлением в таком банке. Если, например, Центральный банк Азербайджана заинтересуется создать совместный банк с Англией или Францией, то понятно, что эти страны не будут работать в рамках закона, что порой невыгодно некоторым заинтересованным лицам.

В мире функционирует огромное количество банков, созданных благодаря совместным усилиям нескольких стран. Как правило, государства-партнеры имеют большое экономическое сотрудничество.

На территории Азербайджана действует один иранский банк, который подчиняется законам АР. Деятельность этого банка наши органы держат под контролем.

Между тем Иран предложил Азербайджану создать совместную банковскую и денежно-кредитную комиссию для более тесного двустороннего сотрудничества.

Открытие совместных счетов в Центральном банке каждой из двух стран для их использования в торговых операциях с регулярным клиринговым графиком придаст импульс развитию двусторонней торговли. Совместная комиссия может заняться изучением этого вопроса. Основной целью является расширение экономических и банковских связей. Кроме того, несколько частных банков Ирана заинтересованы во вхождении на банковский рынок Азербайджана. Расширение сотрудничества в банковской сфере необходимо для дальнейшего развития торговых отношений между Ираном и Азербайджаном. В настоящее время товарооборот между нашими странами не достигает даже 500 миллионов долларов США. На наш взгляд, это не очень хороший показатель для двух соседних стран и народов, настолько близких друг другу. Азербайджан и Иран поставили перед собой цель увеличить этот показатель в четыре раза - до двух миллиардов долларов.

В Азербайджане с 1993 года действует филиал Bank Melli Iran. На сегодняшний день в Азербайджане действуют 37, в Иране - 28 банков.

Глава нашего государства выразил удовлетворение развитием отношений между нашими странами во всех областях. Президент Ильхам Алиев, подчеркнув, что Азербайджан и Иран являются дружественными, братскими, соседними странами, с удовлетворением отметил усилия политического руководства двух стран, направленные на повышение уровня ирано-азербайджанских отношений.

Следует отметить что, актуальной необходимостью развития теоретических представлений о международной банковской деятельности в условиях глобализации представляется расширение преобладающего представления о международной банковской деятельности как о развитии деятельности банка на национальном уровне. Помимо изучения вопроса о международной деятельности банка с точки зрения организации операция банка как экономического субъекта целесообразным представляется рассмотрение данного вопроса с позиции развития экономики страны в целом и повышения уровня ее экономической безопасности. Подобный подход позволяет установить противоречивость современного этапа развития международной банковской деятельности.

Одно из противоречий развития международной деятельности банков выражается в том, что международные банковские операции из последствий глобализации преобразовались в фактор и механизм дальнейшего усиления глобализационных тенденций. С одной стороны, финансовая глобализация дала значительный толчок для развития международной банковской деятельности, с другой стороны, развитие международной деятельности банков стало локомотивом более глубокой глобализации мировой экономики.

Другое противоречие современной банковской деятельности связано с неоднозначным воздействием уровня развития международных операций банка на экономику страны, в частности в условиях финансового кризиса. Являясь, с одной стороны, фактором риска, с другой стороны, высокий уровень развития международной деятельности может явиться средством избежания или скорейшего преодоления кризисных явлений. Система мировых финансов и принципы банковской деятельности претерпели значительные качественные изменения в течение последних десятилетий под воздействием объективного и неизбежного процесса - финансовой глобализации. Вопрос о выгодах и опасностях последней, несмотря на довольно глубокое осмысление отечественными и зарубежными специалистами, остается открытым и требует значительного внимания и дальнейших разработок. На практике вследствие воздействия глобализационных тенденций основными направлениями в формировании банками долгосрочных стратегий развития стали: универсализация (стратегия «финансовый супермаркет»);

специализация (стратегия «финансовый бутик»). К возможностям финансовой глобализации, использование которых положительно сказывается на эффективности организации международных банковских операций можно отнести следующие: универсализация банковской деятельности, способствующая ускорению движения капитала, позволяя тем самым банкам более эффективно выполнять функцию финансовых посредников; увеличение возможностей для хеджирования банковских рисков, эффективного управления активами и пассивами, банковской ликвидностью и т.д.; более эффективное распределение инвестиций.

К наиболее существенным опасностям финансовой глобализации, можно отнести следующее: увеличение возможности и усиление негативных последствий финансовых кризисов, в том числе глобальных; увеличение доли «серого» движения капитала и финансового мошенничества, в том числе «отмывание денег»; обострение противоречий между глобальными и национальными интересами государств, международных организаций и комитетов, ТНК, ТНБ и др. нарастающая поляризация, угнетение слабых экономик, невозможность для последних преодолеть растущий разрыв между ними и развитыми странами.

Среди основных тенденций развития международной банковской деятельности в условиях финансовой глобализации можно выделить следующие: усиление конкуренции; консолидация банковского капитала; сокращение традиционных банковских операций в пользу новых, так называемых околобанковских услуг; бум инвестиционной банковской деятельности; усиление роли и степени влияния международных организаций. Ввиду обозначенных тенденций развития мирового банковского бизнеса можно говорить о наметившейся постепенной кластеризации финансово-банковских институтов в мировом масштабе. В этих условиях финансовая составляющая экономической безопасности страны, в частности международная конкурентоспособность национальных финансово-банковских институтов, приобретает особенное значение.

Целесообразным представляется рассмотрение международной конкурентоспособности банка как элемента национальной финансово-банковской системы, обеспечивающей экономику страны финансовыми ресурсами, способствующей тем самым бесперебойному и эффективному ее развитию. В той связи научно обоснованной представляется необходимость расширить существующее теоретическое представление о международной конкурентоспособности банка как хозяйствующего субъекта за счет отражения в нем способности банка эффективно использовать возможности и противостоять опасностям глобализирующихся рынков для обеспечения потребностей национальной экономики в финансовых ресурсах.

ЭВОЛЮЦИЯ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КИТАЯ

д-р экон. наук Л.Е. Тихонова, Пань Цянь
Белорусский государственный университет, Минск

Со времени образования государства, ввиду непрерывного повышения уровня материальной жизни, в том числе медицины и здравоохранения, уровня потребления, а также отсутствия войн, численность населения Китая обнаружила тенденцию к непрерывному увеличению, и в то же время изменились коэффициенты рождаемости и смертности и показатели естественного прироста. Этот процесс также демонстрирует изменения в процессе старения населения. По мере изменения коэффициента демографической нагрузки процесс старения населения Китая можно разделить на три этапа:

- с 1953 по 1964 гг. (этап высокого коэффициента демографической нагрузки за счет населения юного возраста);
- 1965-2000 гг. (этап невысокого коэффициента демографической нагрузки за счет населения трудоспособного возраста);
- с 2000 и по настоящее время (этап высокого коэффициента демографической нагрузки за счет населения пожилого возраста).

Как показал анализ, в 2014 г. численность населения в возрасте старше 60 лет составляла 212,42 млн человек, увеличившись на 9,99 млн человек по сравнению с 2013 г.; а численность населения в возрасте старше 65 лет уже превышала 137,55 млн человек, что составляло 10,1 % от общей численности населения Китая. Этот показатель, на 126 млн человек больше, по сравнению, с численностью населения старше 60 лет в европейских государствах. Кроме того, численность населения старше 65 лет в развитых странах мира совпадает с численностью населения старше 60 лет в Китае, что составляет 212 млн человек [1, с. 27-28]. Эти данные, в полной мере, свидетельствуют о том, что процесс старения населения Китая развивается стремительными темпами. Рассмотрим более подробно выделенные этапы.

Первый этап: 1953-1964 гг. (этап высокого коэффициента демографической нагрузки за счет населения дотрудоспособного возраста). На данном этапе из-за того, что начальный период основания нового государства сопровождался серьезными стихийными бедствиями в течение трех лет, коэффициент рождаемости населения резко снизился. По прекращению стихийных бедствий, благодаря усилиям всего народа национальная экономика начала стремительно развиваться, уровень социальной медицины и здравоохранения значительно повысился, уровень повседневной жизни непрерывно улучшался. Вдобавок под влиянием традиционных пред-

ставлений китайского народа коэффициент рождаемости населения начал увеличиваться стремительными темпами, таким образом, произошел первый пик рождаемости. В данный период коэффициент смертности среди новорожденных резко снизился. Это привело к тому, что коэффициент рождаемости постоянно находился на высоком уровне, тем самым увеличив удельный вес численности населения детской возрастной группы в общей численности населения Китая.

В этот период удельный вес различных возрастных категорий в общей численности населения и коэффициент демографической нагрузки отличались друг от друга. Удельный вес численности населения в возрасте от 0 до 14 лет вырос на 4,41 процентных пункта, увеличившись с 36,28 % до 40,69 %. Удельный вес численности населения в возрасте от 15 до 64 лет уменьшился на 3,56 процентных пункта, снизившись с 59,31 % до 55,75 %. Удельный вес численности населения в возрасте старше 65 лет уменьшился на 0,85 процентных пункта, снизившись с 4,41 % до 3,56 %. При этом общая амплитуда изменений небольшая. В этот период удельный вес численности населения трудоспособного и пожилого возраста обнаружили тенденцию к снижению, а удельный вес численности населения детской возрастной группы увеличивался. Помимо этого, в этот период коэффициент демографической нагрузки за счет населения детской возрастной группы вырос на 11,82 процентных пункта, увеличившись с 61,17 % до 72,99 %; коэффициент демографической нагрузки за счет населения пожилой возрастной группы снизился на 1,05 процентных пункта, уменьшившись с 7,44 % до 6,39 %. Однако общий коэффициент демографической нагрузки на данном этапе вырос на 10,76 процентных пункта, увеличившись с 68,61 % до 79,36 % [2, с.3-28]. Следовательно, увеличение коэффициента демографической нагрузки за счет сокращения населения детской возрастной группы стало основной причиной роста общего коэффициента демографической нагрузки.

Второй этап: 1965-2000 гг. (этап невысокого коэффициента демографической нагрузки за счет роста населения трудоспособного возраста). В начальный период данного этапа (1965-1967 гг.) после окончания трехлетнего периода стихийных бедствий произошел второй по счету резкий рост коэффициента рождаемости населения. Однако по мере последовательного распространения политики плановой рождаемости произошли изменения в показателях коэффициента рождаемости населения и коэффициента демографической нагрузки за счет населения детской возрастной группы. Коэффициент демографической нагрузки за счет населения детской возрастной группы резко снизился на 40,36 процентных пункта, уменьшившись с 72,99 % до 32,63 %; а коэффициент демографической нагрузки за счет населения пожилой возрастной группы хотя и обнаружил тенденцию к

увеличению, однако темпы роста оставались достаточно низкие – всего 3,53 %, что в целом привело к явному снижению общего коэффициента демографической нагрузки. Ввиду того, что население, рожденное в предыдущие два периода пика рождаемости, уже вступило в средний возраст, в Китае начал наблюдаться резкий рост численности населения трудоспособного возраста – в период с 1964 по 1982 гг. данный показатель увеличился на 61,31 %, а удельный вес численности населения трудоспособного возраста вырос на 63,2 % [3, с. 3-20].

Таблица 1

Общая численность и численность населения трудоспособного возраста в Китае

Показатели	Годы					
	1953	1964	1982	1990	2000	2010
Общая численность населения (10 000 чел)	56745	69458	100391	113051	124261	133474
в том числе: Удельный вес в общей численности населения (%)	52,84	49,17	54,87	60,06	63,20	73,05
Прирост по сравнению с предыдущим периодом (10 000 чел.)	-	4166	20938	12815	10634	18965
Прирост по сравнению с предыдущим периодом (%)	-	13,89	61,31	23,26	15,66	15,26

Источник: [4, с.35-79].

Третий этап: с 2000 по настоящее время (этап высокого коэффициента демографической нагрузки за счет населения пожилого возраста). В этот период численность населения старше 60 лет начинает резко увеличиваться, удельный вес численности населения данной возрастной группы уже превысил 10 %, а пропорция численности населения старше 65 лет даже достигла 6,96 %. В международной практике ситуация, при которой удельный вес численности населения старше 65 лет достигает 7 %, определяется как этап старения населения. В соответствии с международными стандартами, с 2000 года возрастная структура населения Китая уже приблизилась к этапу старения населения. В период с 2000 по 2010 гг. удельный вес численности населения в возрасте 0-14 лет с 22,89 % снизился до 16,6 %, тогда как удельный вес численности населения в возрасте 15-64 и старше 65 лет вырос соответственно до 74,53 % и 8,87 % (см. данные табл. 1). По оценкам Национального бюро статистики, на начало 2015 года общая численность населения материкового Китая составляла около 1367,82 млн чел., по сравнению с предыдущим годом увеличившись на 7,1 млн человек. При этом, численность населения трудоспособного возраста от 16 до 60 лет (не включая 60 лет) составляла 915,83 млн человек, по сравнению с предыду-

щим годом уменьшившись на 3,71 млн человек, удельный вес численности 67 %. Численность населения старше 60 лет составила 212,42 млн чел, т.е. 15,5 % от общей численности населения; численность населения старше 65 лет составила 137,55 млн чел, т.е. 10,1 % от общей численности населения [5]. Как видно, численность населения зрелого возраста занимает достаточно высокую долю в общей численности населения. Это говорит о том, что в будущем численность населения пожилого возраста будет продолжать увеличиваться, что еще более усугубит ситуацию старения населения.

Таблица 2

Численность возрастных групп в общей численности населения Китая, лет
(по итогам 6-й переписи населения)

Показатель	Численность (10 000 чел.)	Удельный вес в общей численности населения (%)
Общая численность населения	135404	100
0 - 14	22287	16.5
15 - 59	93727	69.2
старше 60	19390	14.3
старше 65	12714	9.4
Население городской местности	71182	52.6
Население сельской местности	64222	47.4

Источник: [6].

Кроме того, численность населения пожилого возраста очень большая, тенденция старения населения проявляется очень остро. Темпы старения населения Китая превысили темпы роста средней численности мирового населения, темпы роста общей численности населения Китая и темпы экономического роста.

Во-первых, темпы роста численности населения пожилого возраста в Китае явно превышают темпы роста средней численности населения мира. По оценкам ООН, в 2014 году численность населения мира составляла 7,208 млрд человек, удельный вес численности населения пожилого возраста давно превысил 10 %, а учитывая ежегодную скорость увеличения численности на 24 млн человек в год, по прогнозам к 2025 году достигнет 15,1 %, к 2050 году превысит 21,7 %; удельный вес численности населения старше 65 лет повысится до 10,5 % и 16,1 % соответственно [7]. Средний возраст с 26,8 лет повысится до 32,8 и 37,8 лет соответственно. По данным таблицы 1, 2, 3, численность населения пожилого возраста Китая (по низкому варианту прогноза) к 2020 году достигнет 170 млн человек, что составит 12,4 % от общей численности населения страны. К 2050 году чис-

ленность населения пожилого возраста Китая достигнет 334 млн человек, ежегодный чистый прирост численности населения пожилого возраста будет составлять 5,5 млн в год. Удельный вес численности населения пожилого возраста составит 27,8 %, что на 15,4 процентных пункта больше по сравнению с 2020 годом.

Таблица 3

Общая численность и удельный вес населения Китая и мира

Данные \ Год			Год					
			2000	2010	2020	2030	2040	2050
Китай	Численность населения старше 65 лет (100 млн)	Средний вариант прогноза	0.87	1.13	1.70	2.36	3.34	3.34
		Низкий вариант прогноза	0.87	1.13	1.70	2.36	3.34	3.34
	Удельный вес численности населения старше 65 лет (%)	Средний вариант прогноза	6.8	8.4	11.9	16.2	23.7	23.7
		Низкий вариант прогноза	6.8	8.4	12.4	17.4	27.8	27.8
Мир	Численность населения старше 65 лет (100 млн)	Мир	4.21	5.29	7.19	9.77	14.92	14.92
		Развитые страны	1.71	1.96	2.38	2.38	3.25	3.25
		Развивающиеся страны	2.50	3.33	4.82	6.94	11.66	11.66
	Удельный вес численности населения старше 65 лет (%)	Мир	6.9	7.7	9.4	11.7	16.2	16.2
		Развитые страны	14.3	15.9	19.0	22.4	26.1	26.1
		Развивающиеся страны	5.1	5.9	7.5	9.8	14.7	14.7

Источник: собственная разработка авторов.

Таким образом, Китай продолжит сохранять ведущие позиции в мире по показателям старения населения.

Во-вторых, темпы старения населения Китая превысят темпы роста населения страны. По данным 1-6 всеобщих переписей населения, численность населения старше 65 лет с 25,02 млн человек (удельный вес 4,41 %) во время Первой всеобщей переписи населения увеличилась до 118,34 млн человек во время Шестой всеобщей переписи населения, т.е. выросла в 4,73 раза. А среднегодовые темпы роста населения пожилого возраста со-

ставили 6,55 процентных пункта, что значительно превышает 2,37 % среднегодовых темпов прироста населения Китая. Особенно после 2000 года темпы старения населения Китая существенно увеличились, среднегодовой темп роста составил 3,69 %, тогда как темп роста населения Китая значительно ниже и составляет всего 0,74 %.

В-третьих, темпы старения населения Китая превышают темпы экономического развития страны. Исходя из тенденций старения населения в развитых странах мира можно сказать, что процесс старения населения идет соразмерно экономическому развитию страны. В настоящее время в Китае доходы населения достаточно низкие, однако темпы старения населения очевидно превышают темпы экономического развития. В 2012 году удельный вес населения Китая в возрасте старше 65 лет составлял 9 % от общей численности населения страны, что превышает аналогичный показатель в Индии (5 %) и других развивающихся странах. А ВВП на душу населения в Китае в 2011 году составлял 5447 долларов США, что ниже мирового среднего показателя в 10035 долларов США, таким образом, Китай находился на 87 в мировом рейтинге. Хотя в 2012 году ВВП на душу населения в Китае повысился до 6091 долларов США, однако по сравнению с Бразилией, Сингапуром и другими странами, находящимися на том же этапе старения населения, ВВП на душу населения в Китае существенно ниже. По прогнозам к 2020 году уровень старения населения Китая приблизится к развитым странам. И даже если ВВП Китая увеличится в четыре раза, доходы населения по-прежнему будут находиться на уровне ниже среднего, а вопрос социального обеспечения населения пенсионного возраста будет стоять очень остро.

ЛИТЕРАТУРА

1. ДуПэн. Старение населения Китая и система социального обеспечения// Население и политика рождаемости, Пекин. – 2015. – № 7. – С. 27 - 28.
2. ЧжэнВэй, Линь Шаньцзюнь, Чэнь Кай. Специфические тенденции процесса старения населения в Китае и его потенциальное влияние на экономический рост // Количественная экономика и техническая экономика, Пекин. – 2014. – № 8. – С. 3 – 28.
3. ЧжэнВэй, Линь Шаньцзюнь, Чэнь Кай. Специфические тенденции процесса старения населения в Китае и его потенциальное влияние на экономический рост // Количественная экономика и техническая экономика, Пекин. – 2014. - № 8. – С.3 – 20.
4. Лу Юй. 50 лет населения КНР/ Издательство “Демография Китая”. – Пекин: Наука, 2004. – 280 с.
5. Официальный сайт Национального бюро статистики КНР [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.mnw.cn/news/china/844094.html>. – Дата доступа: 20.01. 2015.
6. Интернет-портал Центрального правительства КНР http://www.gov.cn/gzdt/2013-02/22/content_2338098.htm. – Дата доступа: 22.02.2015.
7. Интернет Синьхуа http://www.js.xinhuanet.com/2015-04/14/c_1114966035.htm. – Дата доступа: 14.04.2015.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО ГЛОБАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВОГО ПРОСТРАНСТВА И ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

д-р экон. наук А.О.Тихонов

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск

Многие специалисты считают, что в современной экономике происходит «четвертая промышленная революция»,¹ которая заключается в развитии новых производств и организаций, основанных на НБИК-технологиях². Конечно, сказать, как будет выглядеть экономика, в которой данные технологии найдут широкое применение, сейчас точно никто не может. Но процессы, связанные с их распространением, уже затрагивают реальную экономику как на международном, так и на национальном уровне. В частности, начался процесс «решоринга», который представляет собой новое и для многих неожиданное явление. Если в конце XX в. «в промышленности преобладал офшоринг – вынос предприятий в развивающиеся страны, то теперь началась другая тенденция – решоринг, возвращение на родину. В основном это касается США: за четыре года более 200 компаний вернули производство из Китая, открыв около 600 тыс. новых (или "старых") рабочих мест в промышленности»³.

В денежно-кредитной системе также как и во всей экономике происходят существенные изменения. Назовем лишь некоторые, наиболее существенные, на наш взгляд, из них.

Частные деньги, концепцию которых в 1976 г. в наиболее системном виде сформулировал Ф. Хайек, становятся реальностью благодаря распространению бит-коина и прочих аналогичных систем. Все они представляют собой автономные образования связанные с официальными денежными системами, но независимые от них. Они, с одной стороны, не поддаются прямому государственному контролю, с другой, обеспечивают удобство и надежность операций.

Дезинтермедиация банковской деятельности и децентрализация финансов. Речь идет о том, что классическое банковское дело все больше уступает место «инвестиционному банкингу», который сводится к информационному посредничеству и консультированию. Параллельно с этим распространяются такие формы финансирования и привлечения капитала, как «крауд-фандинг» (дословно можно перевести, как «финансирование тол-

¹ Первая промышленная революция основана на паровом двигателе и происходила в течение XVIII-XIX вв., вторая (начало XX в.) заключалась в формировании массового конвейерного производства (базовые нововведения – двигатель внутреннего сгорания, электромотор), третья (конец XX в.) – это развитие электроники и новых средств связи (базовое нововведение – компьютер).

² НБИК – nano-, bio-, информационные и когнитивные технологии.

³ Никитин, А. Четвёртая промышленная революция/ «Коммерсантъ», 22 февраля 2016 г.

пой»), IPO и др. Здесь передача финансовых фондов осуществляется непосредственно от донора к реципиенту.

Распространение деривативов – еще одна важная тенденция. Следует отметить, что операции с ними, несмотря на жесткую критику, расширяются и это объективный процесс. Все это уже было. В прошлом даже классический фьючерс подвергался критике и распространение подобных инструментов порой приводило к кризисным явлениям⁴. В современном финансовом мире реальностью становится торговля рисками, волатильностью, что связано с тем, что проблема преодоления неопределенностью становится все более актуальной в экономике.

Обобщая сказанное можно отметить, что формируется новое глобальное финансовое пространство. Последнее характеризуется такими отличительными особенностями, как отсутствие национальных границ; демократичность (низкие издержки входа) и высокая надежность проведения операций при том, что существуют реальные возможности для сохранения анонимности.

Как могут повлиять эти тенденции на состояние денежно-кредитной системы и экономики Беларуси? Ответ на этот вопрос зависит от того, насколько республика окажется готовой к новым вызовам. Здесь возможно два крайних альтернативных варианта. Если практики проведения операций и институциональная организация экономических отношений окажутся неадекватными современным реалиям, то страна все равно втянется в эту новую глобальную систему, но только в роли поставщика ресурсов. И хотя в качестве последних будут выступать не сырьевые, а финансовые и интеллектуальные, следствием будет состояние периферийного полуразвития-полудеградации. Если же удастся обеспечить трансформацию институциональной среды до норм, соответствующих международным стандартам, укрепление финансово-экономической стабильности у республики появится множество возможностей для ускорения развития, включая доступ к новым заемным фондам, инвестициям, технологиям и рынкам.

Для того чтобы реализовать второй вариант необходимо обеспечить существенное развитие организационно-институциональной инфраструктуры финансовой системы в направлении ее большей транспарентности, условий для высокой надежности операций, информационной состоятельности⁵. Здесь уже предприняты и предпринимаются весьма важные шаги, среди которых можно отметить формирование национального реестра банковских гарантий, создание репозитория операций с деривативами. Однако проблемой остается сохранение режима мягких бюджетных ограничений

⁴ Наиболее яркий пример – «тюльпановая лихорадка», ситуация имевшая место в Нидерландах в 1636-1637 гг., когда на рынке тюльпанов возник колоссальный пузырь во многом в связи с широким распространением контрактов, похожих на фьючерс.

⁵ Ясинский, Ю., Тихонов, А. Новая информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории, или ее второе дыхание?// Вопросы экономики. – 2007. - № 7. – С. 35-58.

для многих производственных предприятий⁶. Он не только не соответствует общепринятой рыночной практике, но и существенно снижает эффективность проводимой денежно-кредитной политики. Это выражается, например, в соотношении параметров прироста денежных агрегатов и инфляции. Так, денежная база в белорусских рублях не растет, за истекший период 2016 г. она даже сократилась более чем на 5%, а показатель широкой денежной массы увеличился всего лишь на 1%⁷. Однако уровень инфляции хотя и снижается, но по международным меркам остается высоким. Конечно, здесь важную роль играет то, что и инфляционные ожидания высоки. Но для того, чтобы их снизить и сформировать благоприятные условия для углубления финансово-экономической стабильности в стране необходимо продолжить проведение политики, направленной на недопущение роста денежных агрегатов и поддержание достаточно высоких процентных ставок по рублевым операциям при параллельном ужесточении бюджетных ограничений в экономике.

ПОТЕРИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОГО СЕКТОРА ИРАКА В РЕЗУЛЬТАТЕ ВОЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ

канд. экон. наук Аль-Фаяд Хайдер Азис Хасан

Посольство Республики Ирак, Минск

Развитие нефтяной отрасли Ирака в период 1990–2004 гг. проходило под влиянием военных действий, которые велись против Ирака в 1991 и 2003 гг., и последующих за ними международных санкций [70, с. 15].

В 1990 г. Ирак охватил глубокий кризис, вызванный резким падением мировых цен на нефть и требованиями со стороны кредиторов о выплате миллиардных долгов, привлеченных Ираком во время ирано-иракской войны 1980–1988 гг. Так как одним из крупнейших кредиторов Багдада был Кувейт, это спровоцировало в 1990 г. иракское вторжение в него и последовавшее за этим вторжение западных стран в Ирак в 1991 г. Вызванная этими фактами первая война в Персидском заливе причинила огромный ущерб всему нефтяному сектору как за счет прямого уничтожения инфраструктуры, так и за счет технической деградации в результате невозможности обновления оборудования [73, с. 266]. Целенаправленным бомбардировкам подверглись и основные нефтяные резервуары, газохранилища, насосные станции и другие объекты нефтяной инфраструктуры.

⁶ Тихонов, А. Актуальные проблемы денежно-кредитной политики и трансформации экономической структуры/ Банковский вестник. – 2015. - № 10. – С. 18-24.

⁷ См.: <http://www.nbrb.by/statistics/MonetaryStat/CentralBankSurvey/>;
<http://www.nbrb.by/statistics/MonetaryStat/BroadMoney/>.

Все эти разрушения в 1990-х гг. привели к следующим последствиям в нефтяном секторе Ирака [70, с. 20–21]:

1) прекращение экспорта сырой нефти, вызванное санкциями Совета Безопасности ООН, что привело к потере Ираком значительных доходов и коренным образом сказалось на его положении на мировых рынках;

2) прекращение поступления инвестиций в нефтяной сектор, в результате чего наблюдается износ производственных мощностей и устаревание технологий в этой отрасли Ирака;

3) значительно сократился объем геологоразведочных работ;

4) уменьшилось число нефтяных вышек, что крайне негативно сказалось на состоянии нефтяных месторождений;

5) прекращение работ по улучшению состояния нефтяных скважин и подземных источников воды, что привело к увеличению в нефтяных запасах посторонних примесей. Так, например, в отдельные периоды на нефтяных месторождениях Киркука поступало до 300 тыс. барр. примесей в сутки, что значительно снизило качество нефти.

Американская оккупация Ирака привела к еще большему урону для нефтяной промышленности страны. Так, только в 2004–2008 гг. и только на системе нефтепроводов было совершено 936 терактов, т. е. 187 террористических операций в среднем за год [95, с. 278]. В 2009 г. их число удалось снизить до 38 [92, с. 280]. Уровень добычи в данный период был значительно ниже довоенного уровня.

Тем не менее оккупационные власти приложили максимум усилий для увеличения производства сырой нефти и объемов ее экспорта. Так, в период с 2003 по 2006 г. уровень добычи удалось поднять в среднем до 2,5 млн. барр. в сутки по сравнению с 300 тыс. барр. в июне 2003 г. Однако в последующий период уровень добычи подвергался значительным колебаниям в связи с огромным ущербом, нанесенным нефтяной инфраструктуре (как добывающей, так и транспортной) [129, с. 105].

Министерство нефти Ирака разработало ряд проектов, призванных значительно увеличить экспорт этого сырья. Однако ни один из них не был реализован. Не удалось в полной мере ни восстановить трубопроводы на юге Ирака, ни обеспечить ее доставку к портам, способным принимать нефтяные танкеры, ни построить новые трубопроводы внутри страны. Широко разрекламированный план по строительству нефтеналивных портов (стоимостью около 90 млн. долл. США и 3,5 млрд. иракских динаров) выполнен только приблизительно на 25–30% [129, с. 301].

Отличительной чертой нефтяного сектора Ирака военного и послевоенного периода можно считать и его технологическую отсталость, связанную с длительной экономической блокадой страны, невозможностью импорта современных технологий и оборудования, а также полноценного финансирования нефтяной отрасли. Устаревшее оборудование и

технологии внесли свой вклад в замедленное развитие иракской нефтяной промышленности, а также нанесли большой ущерб окружающей среде [63, с. 41].

Состояние нефтяной промышленности Ирака в 2004–2008 гг. не позволило реализовать значительное количество инвестиционных проектов. Правительство Ирака инициировало программу по развитию новых нефтяных месторождений – Хармалы, Хамрина, Хаббы и Лахиса, а также строительству нефтеперерабатывающих заводов в Ад-Дауре и в Басре. Однако реализация этих инициатив не привела к значимым результатам [62, с. 143].

Неудачей завершилась попытка Министерства нефти организовать собственную службу по разведке нефтяных ресурсов, хотя только в 2004–2005 гг. на эти цели было выделено около 180 млн. долл. США, закуплено большое количество оборудования. Однако до сих пор самостоятельно проводить геологоразведочные работы министерство не в состоянии [129, с. 89]. Не принесло результатов и выполнение масштабной программы по бурению новых скважин: несмотря на детальную проработку проекта из 98 запланированных скважин полностью подготовлены были только 6 [129, с. 92]. Все проекты, направленные на увеличение экспорта сырой нефти (рост добычи, строительство нефтеналивных терминалов, строительство и реконструкция нефтепроводов и т. д.), не были полностью осуществлены. В среднем степень их реализации в 2004–2005 гг. составила 20–30% [129, с. 97].

В целом модернизация нефтяной промышленности Ирака носила локальный характер и была связана исключительно с усилиями отдельных компаний: небольшие успехи были достигнуты в реконструкции определенных предприятий, складов, трубопроводов, насосных станций и резервуаров [129, с. 21].

С 2007 по 2010 г. была реализована программа развития нефтяного сектора, в соответствии с которой уровень добычи и экспорта нефти к концу 2010 г. должен был достичь не менее 3 млн. барр. в сутки, а объем суммарных инвестиций составить 35 млрд. долл. США. Основные инвестиции предполагалось направить на развитие нефтяной промышленности на юге Ирака.

На развитие нефтеочистительной инфраструктуры было направлено в 2007 г. 15% от общего объема инвестиций (8,4 млрд. долл. США), в 2008 – 15,5%, а в 2010 – 15,6%. На строительство внутренних и международных нефтепроводов в 2007 г. было выделено 8% инвестиций, в 2009 – 8,6%, в 2010 – 8,3%. На развитие нефтепереработки в 2007 г. было направлено 2,4% инвестиций, а в 2008–2010 гг. – 2,9, 2,7 и 3,1% соответственно.

Однако из неразвитой инфраструктуры и нестабильной внутриполитической ситуации ежедневный объем добычи по итогам программы в 2010 г. достиг только 2,3 млн. барр., а инвестиционная программа была выполнена менее чем на половину [82, с. 561].

Так, уровень инвестиций в геологоразведочные работы в 2007–2010 гг. не превышал в среднем 1% от общего объема инвестиций в год. В 2007 г. уровень освоения составил 63,8% от суммы всех поступивших инвестиций, а в последующие годы данный показатель был еще меньше [95, с. 44].

Тем не менее начиная с 2010 г. правительство Ирака определило приоритет в нефтяной политике, который заключался в рациональном использовании доходов, получаемых от экспорта нефти. Речь идет прежде всего о диверсификации источников национального дохода, а также об обеспечении достойного уровня жизни иракским гражданам. Иракское правительство предложило следующие цели в развитии нефтяного сектора:

- привлечение прямых иностранных инвестиций и создание для инвесторов благоприятных условий;
- использование иностранных инвестиций в тех секторах экономики, которые обеспечивают диверсификацию источников национального дохода;
- усиление роли частного сектора в нефтегазовой отрасли (например, в распределении и использовании газа) при условии безусловного владения государством природными богатствами и превалирования национальной нефтяной компании в добыче, производстве, транспортировке и экспорте нефти [54, с. 86].

Важнейшими условиями успешной нефтяной политики в Ираке определены следующие:

- общественно-политическая стабильность;
- борьба с коррупцией и контрабандой нефти;
- разработка эффективной программы использования нефтяных доходов в целях устойчивого социально-экономического развития.

В специфических обстоятельствах Ирака можно предложить следующие направления реформ в нефтяном секторе:

1) создание нефтяной промышленности, независимой от политических изменений, а также от этноконфессиональных противоречий внутри иракского общества;

2) восстановление Национальной нефтяной компании. В состав ее совета директоров должны войти лица, не участвующие в политической и этноконфессиональной борьбе. Сама компания должна быть отделена от Министерства нефти;

3) возобновление эксплуатации нефтяных месторождений и производства нефти за счет средств национального капитала. Для технического сопровождения могут привлекаться иностранные компании, зарекомендовавшие себя в этой отрасли;

4) создание современной и независимой нефтеперерабатывающей отрасли, способной полностью обеспечить внутренние потребности в нефтепродуктах и их экспорт на внешние рынки;

5) использование внутренних и внешних экономических и технических ресурсов для развития нефтяной отрасли Ирака без учета политического фактора;

6) использование доходов от экспорта нефти исключительно для социально-экономического развития страны, запрет на их использование в финансировании политических проектов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Нефтяная промышленность Ирака до настоящего времени так и не смогла преодолеть негативные последствия экономической блокады страны в 1991–2003 гг. и войн 1991 и 2003 гг.

2. Ключевая характеристика нефтяного сектора – технологическая отсталость. Несмотря на масштабные инвестиции, все проекты, направленные на увеличение добычи и экспорта сырой нефти, не были полностью реализованы. В отдельные периоды степень их реализации не превышала 30%.

3. Законодательное регулирование нефтяной отрасли Ирака также характеризуется рядом серьезных недостатков, вызванных, прежде всего, политическими причинами. Основной из них является соперничество между центральным правительством в Багдаде и курдскими властями, стремящимися к максимальной автономии, а в перспективе и к независимости Курдистана.

4. Приоритетом в развитии нефтяной отрасли страны иракское правительство считает привлечение иностранных инвестиций. С помощью инвестиций предполагается осуществить технологическую модернизацию нефтяной отрасли, преодолеть негативные последствия экономической блокады 1991–2003 гг., увеличить объемы добычи и экспорта сырой нефти, уровень которых в настоящее время находится ниже потенциала Ирака, а также развивать собственную нефтеперерабатывающую промышленность.

5. Ирак так и не выработал четкой и ясной стратегии развития нефтяной отрасли страны, что связано прежде всего с политической нестабильностью и борьбой между различными политическими группировками.

Главным условием перехода к устойчивому развитию является прекращение военных действий в стране. В последнее время мирное сосуществование стран с разными религиозными убеждениями и цивилизационными ценностями рассматривается как неизменная компонента устойчивого развития.

Общая оценка непосредственного ущерба от военных действий составляет более 10 млрд. долл. США. Но главный урон – отсутствие социально-политической стабильности и потеря динамики развития. В настоящее время Ирак не может обойтись без финансовой и технической поддержки извне, опираясь при этом на механизмы приращения национального капитала, основная часть которого обусловлена нефтяным сектором страны.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКСПОРТНЫХ ПОЗИЦИЯХ БЕЛОРУССКИХ И УКРАИНСКИХ ТРАКТОРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

канд. экон. наук Н.А. Дубенецкий

Витебский государственный технологический университет

Экспорт тракторов является признаком высокого технологического развития страны-экспортера. Динамика этой экспортной позиции позволяет сделать определенные выводы о конкурентоспособности страны-производителя тракторов на рынке сложной технической продукции.

Целью предлагаемого исследования является определение стоимостных и натурально-вещественных трендов экспорта тракторов из Беларуси и Украины в Россию в период 2011-2015 гг.

Для Беларуси и Украины важнейшим внешним рынком сбыта тракторов является рынок Российской Федерации. Сложившаяся еще в границах Советского Союза региональная структура производства тракторов сделала Россию объективно зависимой от их ввоза из-за границы, в первую очередь из сопредельных государств - Беларуси и Украины.

В таблице 1 представлены данные о динамике экспорта тракторов из Беларуси в Россию [1].

Таблица 1

Динамика экспорта белорусских тракторов в Россию в период 2011-2015 гг.

Годы	Стоимость экспорта (млн. долл. США)	Общий вес (т)	Количество (шт.)	Средний вес (т)	Средняя стоимость 1 кг тракторной массы (долл. США)	Средняя стоимость 1-го трактора (долл. США)
1	2	3	4	5 (3/4)	6 (2/3)	7 (2/4)
2011	871,1	165 827	35 948	4,6	5,25	24 232
2012	338,2	97 753	37 868	2,6	3,46	8 931
2013	250,9	53 350	19 739	2,7	4,70	12 711
2014	213,5	53 939	19 320	2,8	3,96	11 051
2015	146,3	39 557	27 083	1,5	3,70	5 402

Табличные данные позволяют увидеть некоторые тенденции, сформировавшиеся в рассматриваемый период, а именно:

- снижение стоимости экспортных тракторов в долл. США в 6 раз;
- снижение общего веса экспортных тракторов в 4,2 раза;
- снижение среднего веса трактора в 3,1 раза;
- снижение средней стоимости 1 кг тракторной массы в 1,4 раза;
- снижение средней стоимости 1-го трактора в 4,5 раза.

Таблица 2 содержит данные об экспорте тракторов из Украины в Россию [1].

Таблица 2

Динамика экспорта украинских тракторов в Россию в период 2011-2015 гг.

Годы	Стоимость экспорта (млн. долл. США)	Общий вес (т)	Количество (шт.)	Средний вес (т)	Средняя стоимость 1 кг тракторной массы (долл. США)	Средняя стоимость 1-го трактора (долл. США)
1	2	3	4	5 (3/4)	6 (2/3)	7 (2/4)
2011	67,3	11 335	1 464	7,7	5,94	45 970
2012	64,9	11 148	1 500	7,4	5,82	43 267
2013	42,6	7 177	941	7,6	5,94	45 271
2014	36,4	7 488	1 013	7,4	4,86	35 933
2015	14,6	4 429	733	6,0	3,30	19 918

Из данных таблицы 2 следует, что в рассматриваемый период:

- снизилась стоимость экспортных тракторов в 4,6 раза;
- снизился общий вес экспортных тракторов в 2,6 раза;
- снизилась средняя стоимость 1 кг тракторной массы в 1,8 раза;
- снизилась средняя стоимость 1-го трактора в 2,3 раза.

Следует отметить, что резкое снижение стоимости белорусских и украинских тракторов в долл. США соответствует общей тенденции сокращения емкости рынка российских тракторов в рассматриваемый период. Об экспортных позициях белорусских и украинских тракторостроителей на российском рынке более точное представление дает процентная доля экспорта соответственно Беларуси и Украины в общем объеме экспорта тракторов в Россию (см. таб. 3).

Таблица 3

Структура российского рынка тракторов, ввозимых из-за границы, по странам-поставщикам (в % от общей стоимости ввезенных тракторов)

Страны	2011г.	2012 г.	2013г.	2014 г.	2015 г.
Беларусь:	28	13	15	15	29
Украина	2	2	3	3	3
Прочие	70	85	82	82	68
Итого	100	100	100	100	100

Как видно из таблицы 3, процентная доля украинского экспорта тракторов в общем объеме экспорта тракторов в Россию за рассматриваемый период увеличилась с 2% до 3%. Для белорусского экспорта тракторов в Россию критическим оказался 2012 г., когда произошло сокращение процентной доли белорусского экспорта тракторов на российском рынке на 15 п. п. (с 28% до 13%). Этот факт объясняется вступлением России в августе 2012 г. в ВТО, что повлекло за собой снижение ввозных пошлин на иностранные тракторы и усилению конкурентных позиций стран-

производителей тракторов, не входящих в таможенный союз Беларуси, России и Казахстана.

Значительное усиление экспортной позиции Беларуси на российском рынке тракторов в 2015 г. обусловлено и политическими преференциями со стороны России, и использованием белорусскими производителями стратегии продажи тракторов в рассрочку, по договорам лизинга.

Сформировавшийся за период 2011-2015 гг. понижающийся тренд экспорта тракторов в Россию, свидетельствует об окончании периода обновления тракторного парка в России. Рынок тракторов в России достиг точки насыщения, поэтому тракторостроителям Беларуси и Украины следует продвигать свою продукцию на рынки тех стран, где моральный и физический износ тракторного парка достаточно очевиден.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистика рынка тракторов в России. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://complex.imexp.ru/archives/3868>. – Дата доступа: 24.02.2016.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

канд. юрид. наук О.М. Куницкая

Белорусский государственный университет, Минск

Решение проблем своей энергобезопасности многие страны видят, прежде всего, в международном энергетическом сотрудничестве, которое открывает им не только доступ непосредственно к энергоресурсам, но и к технологиям, позволяющим вовлекать в эксплуатацию местные нетрадиционные источники энергии [1, с. 25].

В последние 20 лет в большинстве стран мира и на разных континентах произошло реформирование электроэнергетической отрасли. Основными движущим мотивом данных реформ является внедрение рыночной конкуренции, где нивелируются риски монополизации розничных рынков и не обеспечения свободы покупателей выбирать поставщиков.

Несмотря на мощное антитрестовское законодательство, зародившееся уже в конце XIX века, мировая промышленная электроэнергетика вплоть до 90-х годов XX столетия повсеместно развивалась в виде вертикально интегрированных монополий, сосредоточивших в своих руках производство, передачу и распределение энергии. К концу 80-х годов XX века в мировой электроэнергетике наблюдалось: государственное регулирование тарифов на энергию; закрепление за энергетическими компаниями административных зон обслуживания; признание договора энергоснабжения

публичным договором; удовлетворение текущих потребностей в энергии электростанциями с минимальными переменными издержками – норма ведения режима работы энергосистем [2, с. 30]. Конкурсный выбор инвесторов в генерирующую энергетику и ряд других факторов привели к тому, что в зонах действия монополий в XX веке появились независимые от монополистов производители энергии.

Энергетика является одной из тех ключевых сфер сотрудничества в рамках СНГ, которые определяют развитие торгово-экономических отношений между государствами – участниками СНГ. Одной из стратегических задач в указанной сфере стало формирование и развитие *общего электроэнергетического рынка* государств – участников СНГ. 21 мая 2010 года главами правительств государств – участников СНГ был подписан Протокол об этапах формирования общего электроэнергетического рынка государств – участников СНГ. Развитие единых энергетических систем стало также одной из основных целей формирования Единого экономического пространства на территории бывшего СССР в соответствии со статьей 3 Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве, подписанного в г. Москве 26 февраля 1999 г. Договором о Евразийском экономическом Союзе (ЕАЭС) от 29 мая 2014 г. утверждены основные принципы создания нормативной правовой, организационно-технологической и институциональной базы *общих энергетических рынков* ЕАЭС, а также определены основные направления взаимодействия государств-членов ЕАЭС в сфере энергетики, включая проведение скоординированной энергетической политики и поэтапное формирование общих рынков энергоресурсов.

Обозначенные в указанных документах принципы поэтапного формирования общих рынков энергоресурсов требуют реформирования энергетической отрасли Республики Беларусь.

В других странах-членах ЕАЭС, например, в Российской Федерации, подходы к реорганизации российской электроэнергетики были заложены еще в Указе Президента Российской Федерации от 28 апреля 1997 г. «Об Основных положениях структурной реформы в сферах естественных монополий» и Постановлении Правительства Российской Федерации от 11 июля 2001 г. № 526 «Основные направления реформирования электроэнергетики Российской Федерации». В 2003 г. был принят пакет законов о реформировании электроэнергетики, основанных на либеральном подходе и исключающих вертикальную интеграцию в рамках РАО «ЕЭС». Суть реформы электроэнергетики – разделение монопольных и конкурентных секторов. Переходный период реформирования закончился 1 января 2011 г., согласно Федеральному закону [3].

В числе позитивных моментов реформы электроэнергетики в России следует отметить завершение глубоких структурных преобразований от-

расли, в результате которых произошло разделение естественно-монопольных и потенциально конкурентных секторов. Государство вышло из капитала генерирующих и энергосбытовых компаний и усилило свое присутствие в капитале сетевых компаний и системного оператора. Это создало предпосылки для развития конкуренции в секторе генерации и сбыта. Была создана коммерческая инфраструктура оптового рынка и разработаны новые правила функционирования оптового и розничных рынков.

Тем не менее, качественный переход к новому конкурентному состоянию в отрасли пока еще не состоялся. Потребители не получили заметной выгоды от проведенной реформы. Отсутствие эффективной конкуренции на рынке вынуждает государство продолжать регулирование конечных цен для населения. Реформа не вывела отрасль из инвестиционного тупика и не создала условий для технологической модернизации [4].

Структурные реформы в электроэнергетике должны быть обеспечены адекватными правовыми механизмами, требуется четкая правовая доктрина регулирования жизнеобеспечивающих инфраструктурных отраслей, к числу которых относится электроэнергетика. Возникает необходимость создания такой модели регулирования, в рамках которой защита потребителей обеспечивается за счет конкуренции и комплекса требований к субъектам отрасли (доступность, качество, безопасность, надежность и др.).

На проблеме «энергетического права» останавливались белорусские ученые, указывая на фактическое сосуществование двух типов отношений, качественно различных по своей природе: частноправовые отношения (прежде всего договорные отношения и отношения по саморегулированию деятельности субъектов отрасли) и публично-правовые, посредством которых обеспечивается государственное регулирование функционирования отрасли. При этом отсутствует какой-либо практический смысл в смешении данных типов отношений [5, с. 68].

Для Республики Беларусь необходима современная концепция правового регулирования исследуемой сферы общественных отношений, которая определила бы ориентиры для функционирования энергетической отрасли с учетом соблюдения баланса частных и публичных интересов.

Основываясь на как негативном так и позитивном зарубежном опыте применительно к Республике Беларусь можно выделить *два взаимосвязанных аспекта модернизации государственного управления в этой сфере*: 1) создание отраслевого регулятора; 2) модернизация методов государственного регулирования. Оба аспекта являются актуальными в свете необходимости осуществления реформы энергетики и создания концепции правового регулирования исследуемой сферы общественных отношений.

В настоящее время в Республике Беларусь в сфере электроэнергетики существующая система правового регулирования распространяется

только лишь на единственного производителя с государственной формой собственности. Проблемы по регулированию субъектами электроэнергетики с разной формой собственности, состоят в: планировании строительства энергетических источников с учетом соблюдения требований энергетической безопасности и надежности; участии независимых производителей в реализации общей энергетической политики; регулировании суточных графиков нагрузок электрических мощностей с учетом потребления; выполнении субъектами электроэнергетики вне зависимости от форм собственности обязательств по качеству производства электроэнергии с учетом влияния на энергосистему в целом в зависимости от технического состояния оборудования.

Необходимо установление основных четких основ ведения деятельности в области электроэнергетики вне зависимости от форм собственности и подчиненности, разделенной структуры (по видам деятельности) и уточнение структуры управления и регулирования.

Необходима не только разработка и реализация системы оперативных и долгосрочных мер по предупреждению и нейтрализации внутренних и внешних угроз, критериев (индикаторов) энергетической безопасности, но и создание системы управления энергетической безопасностью, ее мониторинга и механизмов, позволяющих стабилизировать ситуацию.

Кроме того, следует учитывать, что в настоящее время существенным фактором, влияющим на правовое регулирование энергетики, являются международные интеграционные процессы в энергетической сфере. Перемены в современном международном праве приводят к интернационализации национального законодательства (рецепции, гармонизации, унификации) и к более тесной связи национально-правового и международно-правового регулирования [6, с. 90-91; 7, с. 44]. Например, особенностью правовой системы ВТО является то, что обязательства, принятые ее участниками, не требуют специального закрепления в национальных правовых системах. Однако потребность реализации обязательств в рамках ВТО заставляет создавать в национальных правовых системах соответствующие институты и процедуры [8, с. 84-85].

Позитивное влияние на развитие отечественной правовой системы в перспективе может оказать опыт развитых стран по либерализации энергетических рынков. Очевидно, что процесс интернационализации законодательства Республики Беларусь в энергетической сфере неизбежен.

Повышение эффективности правового регулирования ресурсо- и энергосбережения создаст благоприятные условия для образования единой системы экономии материальных ресурсов, конкурентоспособной экономики, оптимального использования всех видов топлива, энергии и сырья, что приведет в целом к ресурсной безопасности страны не только на ближайшую, но и долгосрочную перспективы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мастепанов, А.М. Энергетическая безопасность на пространстве Евразии: новые вызовы и меры по ее обеспечению / А.М. Мастепанов // Энергетика России в XXI веке. Инновационное развитие и управление // Сб. статей Всерос. конф. (1-3 сент. 2015 г., Иркутск, Россия). – Иркутск: ИСЭМ СО РАН, 2015. – С. 22-29.
2. Шавров, Э.Н. Об очевидных причинах и результатах реформ в электроэнергетическом секторе самых развитых стран мира / Э.Н. Шавров // Энергетика. – 2007. – № 2. – С. 29-32.
3. Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике»: Федер. закон, 26 марта 2003 г., № 36-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.
4. Редькин, И. В. Анализ ключевых проблем государственного регулирования электроэнергетики по результатам завершения переходного периода реформы / И.В. Редькин [Электронный ресурс] // Энергетическое право. – 2013. – № 1. – Режим доступа: <http://www.center-bereg.ru/k318.html>.
5. Каменков, В.С. Понятие энергетического права / В.С. Каменков // Энергетическая стратегия. – 2015. – № 1. – С. 66 – 70.
6. Глобализация и развитие законодательства: очерки / Отв. ред. Ю.А.Тихомиров, А.С. Пиголкин. М.: ИД «Городец», 2004. – С. 90-91.
7. Лукашук, И.И. Глобализация, государство, право, XXI век / И.И. Лукашук. – М.: Спарк, 2000. – 279 с.
8. Скурко, Е.В. ВТО: введение в правовую систему / Е. В. Скурко; Ред. В. М. Шумилов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 94 с.

РОЛЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

канд. экон. наук **А.В. Лапин**

Смоленская государственная сельскохозяйственная академия

Внешняя торговля является важной и исторически самой первой формой международных экономических отношений. Она представляет собой обмен товарами междугосударственно оформленными национальными хозяйствами.

В современных условиях в международной торговле участвуют все субъекты мирового хозяйства. В ее основе лежит международное разделение труда.

Масштабы участия отдельных национальных хозяйств в международной торговле связаны с уровнем развития в них товарного производства и товарного обращения.

Развитие товарного производства и рыночной экономики дало мощный толчок к расширению международной торговли как особой сферы товарного обращения – международными хозяйствами. С развитием рыночной экономики необходимость внешнего рынка возрастает.

Реализация товаров за границей позволяет частично разрешать присущие рыночной экономике противоречия между производством и потреблением. Однако, не будучи полностью разрешенными с помощью экспорта товаров, эти противоречия переносятся в сферу мирохозяйственных связей, что находит выражение в острой конкуренции, характерной, для международной торговли.

Увеличение внешнеторгового обмена, возрастание роли экспорта и импорта в национальных экономиках способствуют синхронизации экономического цикла в мировом хозяйстве. Взаимосвязь и взаимозависимость хозяйственных комплексов усиливаются настолько, что нарушения в функционировании экономики какого-либо крупного участника мирового рынка неизбежно влекут за собой международные последствия, включая распространение кризисных явлений на другие страны.

Таким образом, место международной торговли в системе международных экономических отношений определяется тем, что, во-первых, через нее реализуются результаты всех форм мирохозяйственных связей – вывоза капитала, производственной кооперации, научно-технического сотрудничества.

В целом место и роль России в мировой экономике будет определяться главным образом общим уровнем экономического развития страны, результатами проводимой экономической реформы, кардинальным обновлением структуры общественного производства, развитием экспортного потенциала.

Интеграция России в международную торговую систему в рамках ЕАЭС является важным компонентом ее глобальной стратегии развития, где торговля должна способствовать достижению определенных экономических и социальных целей.

Поиск путей более активного вхождения России в мировую экономику в обстановке происходящих противоречивых процессов в существенной мере осложняется.

Смягчение этого вхождения может быть достигнуто лишь в том случае, если в этой стратегии на мировой рынок в полной мере будут учтены мирохозяйственные условия и современные тенденции развития мировой экономики.

При разработке конкретной внешнеэкономической стратегии и необходимо исходить из сохраняющегося сосуществования противоположных тенденций глобализации и регионализации, других генеральных тенденций в мирохозяйственном развитии.

С одной стороны, очевидна эффективность распределения ресурсов в результате свободной торговли. Тем не менее, важно не упускать из виду тот факт, что в мировой экономике свободная торговля встречается все реже, она все больше ограничивается.

Указанные равные возможности путей развития внешнеэкономических связей постсоциалистических стран при вхождении в мировой рынок делают более предпочтительным путь региональной интеграции.

Это обосновано тем, что в результате воздействия тенденции глобализации на национальную экономику, в частности, посредством создания транснациональных компаний, происходит: замена государственного регулирования частным регулированием внешнеэкономических интеграционных связей.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ

канд. экон. наук И.А. Лаврухина, Н.В. Мищенко
Белорусский государственный университет, Минск

Современный этап развития мировой экономики характеризуется серьезными изменениями структуры и динамики международной конкуренции, смещением конкурентных позиций развитых стран, а также усилением международной конкуренции за счет вовлечения новых участников. Отсюда большую теоретическую и практическую значимость приобретает изучение проблем международной конкурентоспособности национальных экономик, в том числе и Республики Беларусь, которая характеризуется кризисным состоянием и находится в поиске новой модели экономического развития.

Существует ряд теоретических и методических трудностей при оценке конкурентоспособности экономики Республики Беларусь. Прежде всего - это отсутствие общей теории национальной конкурентоспособности стран, отсутствие в науке единого определения национальной конкурентоспособности страны, а также отсутствие строгой и теоретически обоснованной методологии, позволяющей корректно оценивать уровень международной конкурентоспособности разных стран. Дискуссионными вопросами при изучении данной проблемы остаются: пространственное измерение применительно к понятию конкурентоспособности; показатели международной конкурентоспособности страны; факторы конкурентоспособности национальной экономики страны; роль правительства в проведении экономической политики, направленной на повышение уровня конкурентоспособности национальной экономики; учёт фактора динамики при рассмотрении вопросов международной конкурентоспособности страны.

Анализ эволюции теории международной конкурентоспособности стран показал, как различные авторы отвечали на указанные вопросы. Центральной теорией при рассмотрении вопросов международной конкурентоспособности стран была и остаётся теория конкурентных преимуществ М.Портера, которая была сформулирована им ещё в начале 1990-х годов. Теория М. Портера получила дальнейшее развитие сразу по нескольким направлениям, наиболее значительными из которых представляются следующие: 1. Критика теории международной конкурентоспособности П. Кругманом. 2. Развитие теории конкурентных преимуществ М. Портера в рамках модели «двойного ромба» А. Ругмана и Дж. Д'Круза, модели «обобщённого двойного ромба» Х.Муна, А. Ругмана, А. Вербеке, пятифакторной модели конкурентных преимуществ Д.Чо и Х.Муна, модели «удвоенного двойного ромба» Д.Чо, Х. Муна, М. Кима. 3. Развитие теории конкурентных преимуществ М. Портера по направлению включения в анализ макроэкономических факторов международной конкурентоспособности стран М. Портером, М. Дельгадо, К. Кетельсом и С. Штерном. 4. Принципиально новый подход к оценке международной конкурентоспособности стран, разработанный К. Айгингером и И. Вогель.

При всем многообразии подходов к вопросу международной конкурентоспособности, можно выделить ряд ключевых характеристик, отражающих суть понятия. Среди них акцент на долгосрочном аспекте, первостепенная роль благосостояния населения, связь с технологическими достижениями и экономикой знаний. Особое внимание уделяется микроэкономическим основам международной конкурентоспособности, которые предполагают, что именно компании определяют производительность, задача же государства – поддержание здоровой конкурентной среды.

Для полноценного же анализа конкурентоспособности национальной экономики, как нам представляется, необходимо принимать во внимание не только экономические факторы конкурентоспособности, но и конкурентоспособность институциональной среды страны, которая определяется качеством и эффективностью функционирующих институтов страны. В этом направлении заслуживают внимания разработки российских авторов, посвящённых институциональным факторам международной конкурентоспособности [3, с. 11-51].

Кроме того, при рассмотрении вопроса конкурентоспособности на уровне страны очень важно учитывать тот факт, что на текущий момент большинство экономик мира находятся в переходном состоянии и испытывают трансформационный кризис. Поэтому успешное развитие экономики переходного периода требует нового подхода к оценке конкурентоспособности национальной экономики, и новых исследований в данном направлении. Такой новый подход был сформирован в рамках институционально-эволюционного направления экономической науки [1,2,4,5,6].

Наиболее известные подходы к оценке конкурентоспособности национальной экономики с точки зрения экономических факторов разработаны в рамках исследований двух международных организаций, таких как Международный институт развития менеджмента и Всемирный экономический форум. Обе организации осуществляют расчёт обобщённых индексов конкурентоспособности с учётом ряда микро- и макроэкономических факторов на основе статистических данных и экспертных оценок. Несмотря на всю схожесть используемых методологий, есть определённые ключевые различия. Методология Всемирного экономического форума представляется более продвинутой по сравнению с методологией Международного института развития менеджмента, так как является не только более динамичной, но и учитывает концепцию устойчивого развития при рассмотрении вопросов конкурентоспособности. Разработка данных методологий основывается лишь отчасти на основных положениях теорий национальной конкурентоспособности, в остальном же при расчёте данных индексов эти организации опираются на свои собственные исследования. Отсутствие строгой теоретической базы значительно снижает качество анализа, осуществляемого с помощью этих индексов. Отдельного внимания заслуживают разработки такой организации, как Институт исследований в области промышленной политики, авторы которой на основе модели «удвоенного двойного ромба» Д.Чо, Х. Муна и М. Кима разработали систематическую методологию MASI (measure–analyze–simulate–implement / измерять-анализировать-имитировать-внедрять), которая позволяет при анализе международной конкурентоспособности страны последовательно перейти с микроэкономического на национальный уровень. Несмотря на свою строгость и теоретическую обоснованность, данная методология пока ещё не получила широкого распространения по всему миру (можем предположить, что так произошло по причине её более позднего появления относительно других методологий).

Что касается современной методики оценки институциональных факторов конкурентоспособности, то на сегодняшний день существует 5 крупных организаций, которые в рамках проводимых исследований осуществляют общемировой анализ институциональной конкурентоспособности стран. Это - Всемирный экономический форум, Wall Street Journal и Heritage Foundation, а также Всемирный банк и Transparency International. Все существующие способы оценки эффективности функционирующих институтов страны пока сводятся к оценке эффективности институтов в совокупности с макроэкономической составляющей анализа национальной конкурентоспособности, причём такая оценка производится на основе неформальных экспертных оценок. «Узкие места» такой оценки во многом преодолеваются в предложенной современными российскими авторами эконометрической модели институциональной конкурентоспособности на-

циональной экономики. Эта модель представляет собой формализованную оценку институциональной конкурентоспособности национальной экономики на основе сопоставления уровня эффективности национальных институтов с уровнем трансакционных издержек в этом же секторе экономической системы, а также расчета эффектов конвергенции и дивергенции [3, с.86-91]. Ограничением этой модели является необходимость количественного определения уровня трансакционных издержек на уровне отрасли в конкретной стране, что в свою очередь, остается нерешенной проблемой.

Актуальной задачей на сегодня является применение вышеперечисленных подходов к оценке конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь. Дело в том, что Республика Беларусь не представлена ни в одном международном рейтинге конкурентоспособности национальной экономики стран, которые публикуются различными международными организациями. Отсутствие же Республики Беларусь в международных рейтингах конкурентоспособности не позволяет белорусскому Правительству адекватно оценивать уровень конкурентоспособности белорусской экономики и на основе такой оценки разрабатывать и проводить экономическую политику, направленную на повышение её уровня.

Тот факт, что Республика Беларусь не представлена в международных рейтингах конкурентоспособности национальной экономики из-за отсутствия партнёрской организации, которая могла бы осуществлять экспертную оценку, заставило нас прибегнуть к самостоятельной оценке ее международной конкурентоспособности. Нам удалось оценить конкурентоспособность белорусской экономики в рамках модели «конкурентного ромба» М. Портера, модели «обобщенного двойного ромба» Х. Муна, А. Ругмана и А. Вербеке, подхода, разработанного М. Портером, М. Дельгадо, К. Кетельсом и С. Штерном, а также подхода, разработанного К. Айгингером и И. Вогель. Выбор этих моделей и подходов для Беларуси определялся, главным образом, наличием необходимых данных.

Выполненная оценка конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь позволила выявить как ряд реальных конкурентных преимуществ белорусской экономики, так и основные факторы, негативно влияющие на её состояние.

К конкурентным преимуществам белорусской экономики относятся: дешёвые природные ресурсы и рабочая сила; сохранение связей между предприятиями отрасли; конкурентоспособная система образования и качественные трудовые ресурсы; развитая социальная сфера, характеризующаяся значительными расходами на социальную защиту; низкий уровень неравенства в распределении доходов, а также очень низкие показатели уровня бедности и разрыва бедности.

Что касается основных факторов, негативно влияющих на её состояние, то к ним относятся следующие: сохранение в качестве основной стра-

тегии белорусских предприятий стратегии конкуренции по издержкам; стремление государства не поощрять развитие конкуренции в тех отраслях, где представлены крупные государственные предприятия; неблагоприятная макроэкономическая среда, характеризующаяся дефицитом счёта текущих операций платёжного баланса, значительным государственным долгом, девальвацией национальной валюты и высокой инфляцией; слабость стратегии привлечения внутренних и внешних прямых иностранных инвестиций; низкая производительность труда в нашей стране, которая во многом объясняется недостаточно эффективной и высокочрезмерной структурой белорусского производства и экспорта, которая далека от структуры экономики инновационного типа, а также неразвитость инновационной системы; незначительность инвестиций в сферу охраны окружающей среды; крайне неблагоприятные условия ведения бизнеса, которые характеризуются всё ещё сложной системой налогообложения, слабой защитой прав инвесторов и прав собственности, ограниченным доступом к финансовым ресурсам и высоким уровнем коррупции; нахождение белорусской экономики на самой начальной стадии формирования кластерной концепции организации экономического развития; неэффективность институциональных изменений, осуществляемых в рамках переходного периода белорусской экономики.

Все выявленные факторы, значительно снижающие конкурентоспособности белорусской экономики, определяют основные направления повышения международной конкурентоспособности Беларуси.

Отдельно отметим вопрос общей направленности институциональных изменений в Беларуси в рамках её трансформационных процессов. Весьма привлекательным для Беларуси в рамках переходного периода может стать альтернативный сценарий для проведения институциональных изменений, который предполагает выбор тех формальных институтов из западной матрицы, которые не разрушают базовые институты институциональной матрицы нашей страны, а только эффективно их дополняют [2, с. 51-59; с. 66-73; с. 244-268]. Известны примеры довольно успешной реализации второго сценария институциональных изменений, одним из которых является современный Китай [2, с. 263; с. 329]. Также для нашей страны необходимо создать цельную логичную теорию институциональных изменений, которая бы исходила из того, что базовые институты нашей страны принадлежат восточноевропейской матрице, и которая по этой причине соответствовала реалиям нашего общества. Кроме того, для Беларуси было бы оптимально создать независимую научную структуру, которая могла бы осуществлять институциональное планирование в Беларуси. Все эти меры позволили бы преодолеть ограничения по созданию новых эффективных институтов и встать Беларуси на оптимальный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 183 с. (серия "Экономическая мысль Запада").
2. Кирдина, С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. Издание 3-е, переработанное, расширенное и иллюстрированное / С.Г. Кирдина. – СПб.: Нестор-История, 2014. – 468 с.
3. Луканин, Ю.В. Институциональная конкурентоспособность национальной экономики и основные направления её развития: дис. ... канд. экономических наук: 08.00.01 / Ю.В. Луканин. – Саратов, 2013 – 162 л.
4. Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
5. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
6. Тамбовцев, В.Л. Институциональные изменения в российской экономике / В.Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 1999. – № 4. – с. 44 – 53.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: УСПЕХИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

канд. экон. наук С.Б. Тарасевич, И.А. Полякова

Витебская государственная академия ветеринарной медицины

Теория экономической интеграции исходит из того, что интеграционные группировки стран создаются в целях использования преимуществ объединенного рынка, создания благоприятных внешних условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам. Следовательно, важнейшей целью экономической интеграции является обеспечение устойчивого экономического развития и роста благосостояния наций, формирующих интеграционное объединение. Вместе с тем, экономическая интеграция может преследовать не только чисто экономические цели.

Классические работы по теории экономической интеграции подчеркивают, что такие объединения всегда имеют и положительные, и отрицательные экономические последствия [6]. Причем страны могут стремиться к экономической интеграции даже тогда, когда ожидаемые экономические выгоды не считаются значительными.

Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) – важный этап развития региональной экономической интеграции. В перспективе странам-членам предстоит преодолеть еще множество препятствий. Замысел о более глубокой экономической интеграции начал обретать практические формы, несмотря на наличие задач, не нашедших разрешения при подготовке Договора.

Какие направления действий нужно считать обязательными для процесса максимизации эффекта ЕАЭС на ближайшие годы? Эксперты и специалисты относят к ним:

- завершение формирования единого рынка товаров и услуг с обязательным устранением имеющихся изъятий и максимальным сокращением нетарифных барьеров внутри союза;
- более последовательная координация макроэкономической политики, включая валютно-финансовые вопросы;
- подписание соглашений о зонах свободной торговли и/или о торгово-экономическом сотрудничестве с другими странами (включая ЕС и КНР)[2].

Реализация этих мер и ряда более узких инициатив (развитие инфраструктуры, промышленной политики, АПК, рынка труда, формирование единого пенсионного пространства, активизация научного и образовательного сотрудничества и т.п.) позволит существенно увеличить эффект от интеграции.

Чтобы создать полноценный экономический союз, интеграционная «тройка» стран должна была завершить первые два этапа – Таможенный союз (ТС) и Единое экономическое пространство (ЕЭП). Но создать ЕАЭС без изъятий и ограничений, как планировали, не удалось. По сути, подписанный договор включал в себя прежние экономические соглашения в рамках ТС и ЕЭП. Так как новый союз создавался на базе ТС и ЕЭП, то в документ о его создании перекечевали многие проблемы, которые странам не удалось решить на предыдущих этапах [5]. Перечень изъятий и ограничений в ТС насчитывал около 600 позиций. На Межправительственном совете ЕАЭС премьер-министр Беларуси А.Кобяков сказал, что страны-участники «сдали наш дом с рядом недоделок, некоторые из них мы прямо закрепили в нашем "акте приемки", то есть в договоре о ЕАЭС, в виде переходных периодов аж до 2025 года». Более того, добавил он, «даже фундамент нашего здания - устранение изъятий в свободном движении товаров - и тот не является монолитным» [4].

Следовательно, на повестке дня ЕАЭС стоит постепенная унификация и отмена нетарифных барьеров в торговле товарами и услугами. Они затрудняют взаимные потоки товаров, снижая эффективность общего рынка, часто препятствуя кооперации отраслей и предприятий.

Имеющиеся на данный момент нетарифные барьеры следует разделить на две части. К первой относятся санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры в торговле, квоты, меры количественного контроля. Ко второй – нормы ценового контроля и меры, влияющие на конкуренцию (институт специмпортеров, ограничения в области сбыта и госу-

дарственных закупок, субсидии). Данные барьеры, в отличие от первых, могут быть полностью устранены.

Экспертная оценка специалистов исследовательского центра Евразийского банка развития говорит о том, что в среднесрочной перспективе наибольший выигрыш от снижения нетарифных барьеров будет у Республики Беларусь. Также считается, что наибольший выигрыш в случае снижения нетарифных барьеров во взаимной торговле получают производители машин и оборудования. В этом секторе экономики издержки от данных барьеров находятся на самом высоком уровне. Заметные преимущества также получают предприятия целлюлозно-бумажной и пищевой промышленности, производители кожи, обуви, резиновых и пластмассовых изделий.

Кроме того, с высокими издержками от нетарифного регулирования торговли сталкиваются экспортеры химической продукции (в Беларусь и Россию), продукции деревообработки (в Казахстан и Россию), сельскохозяйственной продукции (в Беларусь), а также электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в Казахстан).

Сфера таможенного регулирования практически выведена из-под действия договора о ЕАЭС. В нем рассматриваются лишь основные принципы функционирования Таможенного союза, которые не отличаются от ранее действовавших. Единое таможенное регулирование будет осуществляться в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС, который еще не принят и в данный момент проходит процедуру согласования по заинтересованным ведомствам стран. В сфере таможенно-тарифного регулирования договор сохраняет действовавшие подходы в применении единых правил определения страны происхождения товаров, использования системы тарифных преференций, Единого таможенного тарифа, единой Товарной номенклатуры ВЭД. Регулирование этих вопросов отнесено к компетенции Евразийской Экономической Комиссии.

Для углубления региональной интеграции стран ЕАЭС также необходима скоординированная макроэкономическая политика. Речь идет об обеспечении макроэкономической стабильности, формировании единых принципов функционирования экономики, координации параметров основных показателей в целях повышения устойчивости и углубления интеграции экономик участников.

Опыт стран Евросоюза уже однозначно свидетельствует, что полноценная координация макроэкономической политики, должна проводиться с учетом и монетарной и фискальной сфер. Одинаковые и умеренные темпы инфляции, сближающаяся цена финансовых ресурсов и их взаимная доступность, стабильные и устойчивые темпы роста, устойчивость долга, сба-

лансированность в налогово-бюджетной сфере – работу по этим направлениям еще предстоит реализовать.

В тексте Договора указывается, что страны-члены проводят согласованную макроэкономическую политику в рамках количественных значений ряда макроэкономических показателей, определяющих устойчивость экономического развития. По ст. 63 Договора они должны быть следующими: годовой дефицит консолидированного бюджета - не выше 3% ВВП, долг сектора госуправления - не выше 50% ВВП, уровень инфляции по индексу потребительских цен в годовом выражении - не выше чем на 5 процентных пунктов уровня инфляции члена союза, имеющего наименьшее ее значение [1]

Согласованная макроэкономическая политика должна предусматривать согласование внешних параметров прогнозов экономического развития; осуществление мониторинга показателей устойчивости; принятие мер, направленных на стабилизацию экономической ситуации.

Механизмы реализации координирования экономической политики помимо обычных оперативных должны опираться на более плодотворный диалог стран по вопросам реализации согласованной макроэкономической политики (Консультативный комитет по макроэкономической политике; рабочие группы по направлениям макроэкономической политики). Предусматриваются и программные документы ЕАЭС в области макроэкономической политики: основные направления экономического развития ЕАЭС до 2030 года (проект); основные ориентиры макроэкономической политики (как ежегодный документ) [3].

Договор ЕАЭС предусматривает нормы, обязывающие государства-члены осуществлять скоординированную валютную и курсовую политику. Развитие интеграции в области согласования валютной политики должно базироваться на двух важнейших принципах: а) страны не должны использовать односторонне те действия в валютной сфере, которые могут негативно повлиять на движение капитала, товаров и услуг, б) осуществление мероприятий по повышению доверия к национальным валютам государств-членов.

Возможные направления углубления сотрудничества в сфере монетарной политики, на наш взгляд, должны быть взаимосвязаны с механизмами обеспечения макроэкономической стабильности. Например, введение единого ориентира по темпам инфляции в ЕАЭС с последующим поддержанием его в установленных пределах. Преимущества такого единого ориентира, во-первых, связаны с изменением реальных курсов валют. Государствам-членам будет понятно, в какой степени динамика номинальных обменных курсов отражает изменение уровня конкурентоспособности, способного привести к возникновению экономических дисбалансов и пе-

ренаправлению торговых потоков. Во-вторых, со снижением инфляционных ожиданий. В долгосрочном периоде реализация мер монетарной политики, направленных на достижение единой цели по инфляции, приведет к ценовой конвергенции в ЕАЭС, что снизит и сделает более управляемыми инфляционные ожидания. В-третьих, снижение уровня долларизации, что означало бы повышение роли национальных валют во взаимных расчетах, снижения барьеров на пути их использования как средства платежа, расчета и резервирования, в том числе в расчетах за поставки энергоносителей. Если взять товарооборот между Россией и партнерами по ЕАЭС то значительная его доля уже обслуживается в российских рублях (2015 г. около 70%). В расчетах между Беларусью и Россией около 75%, по остальным странам данный показатель ниже – от 44% до 67%. Однако основной валютой во взаимных расчетах, помимо расчетов с Россией, остается доллар США, занимая от 60% до 94% по государствам-членам [2].

Как известно из мирового опыта, монетарная интеграция не начинается с введения единой валюты, а только заканчивается ею. Такая задача на современном этапе стран ЕАЭС не актуальна. Актуальны в среднесрочной перспективе формирование единого финансового рынка, обеспечение экономической конвергенции, валютной стабильности. В ближайшей перспективе было бы полезным добиться практики отмены или унификации валютных ограничений при проведении между экономическими субъектами ЕАЭС таких операций как участие в уставном капитале юридических лиц другого государства ЕАЭС; приобретение ценных бумаг; обслуживание кредитов и гарантий, полученных от банков другого государства ЕАЭС; переводы денежных средств физических лиц в пределах стран Союза.

Таким образом, до конечного воплощения сущности экономического союза как четырех свобод – в перемещении товаров, услуг, капитала и рабочей силы, наряду с созданием наднациональных органов, которым передаются определенные функции управления реализации единой политики – еще предстоит немалый путь. Во многом ситуация тормозится незавершенностью институциональных преобразований, слабым развитием многих элементов, в том числе бюджетно-налоговых и кредитно-финансовых инструментов, фондового рынка. Сформулированные выше направления развития интеграционного процесса это необходимые атрибуты прохождения этого пути.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Договор о ЕАЭС.- Приложение № 14. Протокол о проведении согласованной макроэкономической политики // Евразийская Экономическая Комиссия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/0013611/itia_05062014_doc.pdf. - Дата доступа: 14.06.2015.

2. Винокуров Е. Экономика ЕАЭС: повестка дня / Е. Винокуров, Т. Цукарев // Россия в глобальной политике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.globalaffairs.ru/valday/Ekonomika-EAES-povestka-dnya-17778>. - Дата доступа: 16.02.2016.

3. Липин А. Углубление взаимодействия в рамках проведения согласованной макроэкономической политики в ЕАЭС / А.Липин // Материалы X Международной конференции ЕАБР, 29 октября 2015 г., г. Москва / Евразийский банк развития. – М.: ЕАБР.- 2015. - С.65

4. Маненок Т. ЕАЭС: нужна работа над ошибками / Т.Маненок // Белорусы и рынок.- № 9, 9.03.2015 г.

5. Маненок Т. ЕАЭС – это наше все // Белрынок [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.belrynok.by/ru/page/economics/2297>. - Дата доступа: 26.01.2016

6. Hitiris T. European Union Economics.- London: Harvester Wheatsheaf, 1997. – 368 p.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА ПРИ ВЫХОДЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ СБЫТА

В.С. Вавилонская

Полоцкий государственный университет

Рост конкурентоспособности национальной экономики, развитие наукоемкого и технологичного производства, интеграция в мировую хозяйственную систему органично связаны с экспортом выпускаемой продукции. Республике Беларусь необходимо не только сохранить существующие позиции на внешних рынках, но и осваивать новые рынки товаров и услуг.

Стратегические направления развития экспорта нашей страны определены Программой социально-экономического развития Республики Беларусь и Национальной программой развития экспорта. Основная цель – обеспечение сбалансированного развития на основе опережающих темпов роста экспорта над импортом. Достижение поставленных задач возможно только при условии полного использования мощностей, составляющих экспортный потенциал страны, это является важным условием его роста.

Республика Беларусь – экспортоориентированное государство с развитым сектором услуг и сельским хозяйством. Однако экономический потенциал Беларуси базируется на промышленности, на долю которой приходится около 30% ВВП страны. На отечественном рынке все больше промышленных предприятий, ориентирующихся на экспорт своей продукции. Для эффективной экспансии данных предприятий необходимо целенаправленное изучение зарубежных рынков на предмет целесообразности осуществления сбытовой деятельности на их территориях.

Так же необходимо отметить, что современный белорусский рынок промышленной продукции в значительной мере характеризуется недостатком свободных ниш, а также высоким уровнем конкуренции со стороны как отечественных, так и зарубежных производителей. В этой связи для белорусских промышленных предприятий наиболее эффективным и экономически выгодным вариантом увеличения объема продаж является выход на внешний рынок.

При выходе белорусского промышленного предприятия на зарубежный рынок перед его 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. 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, а также различия в системах определения затрат, свои квоты и валютный контроль. Так, неустойчивость валютной системы может привести к неожиданным результатам, превращая буквально в течение нескольких дней исключительно выгодную сделку в убыточную. Все эти особенности значительно повышают общий коммерческий риск сбытовой деятельности промышленного предприятия на зарубежном рынке.

Основной же трудность для белорусских промышленных предприятий при работе на внешних рынках, видится высочайший уровень конкуренции за рынки сбыта и потребителей, обусловленный глобализацией мировой экономики и ее превращением в единую целостную систему. Разработка и реализация стратегий международной кооперации потребуют от белорусских организаций изменения всей системы менеджмента, прежде всего, повышения роли службы маркетинга в иерархии принимаемых предприятием решений.

Успех любой организации при выходе и осуществлении деятельности на внешних рынках невозможен без четко разработанного маркетингового плана, в основе которого должна быть продуманная рыночная стратегия. Разработка такого плана требует, прежде всего, проведения маркетинговых исследований внешнего рынка, потенциальных покупателей, а также формирования комплекса маркетинга: маркетинговой политики организации.

ЭКСПОРТ БЕЛОРУССКОЙ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

С.А. Сысоев

Белорусский государственный университет, Минск

Производство молока и молочной продукции является важнейшей отраслью белорусского сельского хозяйства и пищевой промышленности. По данным Института мясомолочной промышленности Республики Беларусь, в 2016 г. переработку молока и выпуск молочной продукции осуществляли более 60 предприятий [1]. Среди них: ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Милкавита», ОАО «Рогачевский молочноконсервный комбинат», ОАО «Молочный Мир», ОАО «Глубокский молочноконсервный комбинат», перерабатывающие сотни тысяч тонн молока в год.

Инвестиции в сельское хозяйство и пищевую промышленность в 2011–2015 гг. позволили Беларуси увеличить производство молока и другой молочной продукции (табл. 1).

Таблица 1

Динамика производства молока и молочной продукции в Беларуси,
2011–2015 гг., тыс. тонн

Наименование продукции	2011	2012	2013	2014	2015
Масло сливочное	104	113	99	107	114
Сыры (без учета плавленого)	142	148	134	168	181
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	1643	1779	1858	1935	2007
Молоко	6500	6766	6633	6703	7047

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь [2, с. 186].

Анализ представленных в таблице данных показывает, что в 2011–2015 гг. производство сливочного масла возросло на 8,9% (с 104 тыс. тонн в 2011 г. до 114 тыс. тонн в 2015 г.), производство сыров (без учета плавленого сыра) выросло на 27,6% (с 142 тыс. тонн до 181 тыс. тонн), выпуск цельномолочной продукции (в пересчете на молоко) увеличился на 22,2% (с 1 643 тыс. тонн до 2 007 тыс. тонн), производство молока – на 8,4% (с 6 500 тыс. тонн до 7 047 тыс. тонн)⁸.

⁸ В 2011–2014 гг. рост производства молока происходил на фоне медленного роста поголовья коров, которое в рассматриваемом периоде увеличилось на 3,8% (с 1 477 тыс. голов в 2011 г. до 1 533,5 тыс. голов в 2014 г.). В 2015 г. поголовье коров, по сравнению с 2014 г., сократилось на 1,4% и составило 1 511,8 тыс. голов [2, с. 16].

Значительная часть белорусской молочной продукции поставляется на экспорт. Рассмотрим динамику ее экспорта в стоимостном выражении в 2011–2015 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Динамика экспорта белорусской молочной продукции,
2011–2015 гг., млн. долл. США

Наименование продукта	Код ТН ВЭД	2011	2012	2013	2014	2015
Молоко и сливки, несгущенные, без добавления сахара	0401	134,6	202,4	234,1	267,6	187,8
Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением са-	0402	514,8	556,6	847,0	679,8	462,0
Йогурт, кефир, пахта, свернувшееся молоко, прочие	0403	42,9	62,3	102,2	119,5	89,5
Молочная сыворотка, сгущенная или несгущенная, с добавлением или без добавления сахара	0404	80,9	83,0	69,5	77,7	49,7
Сливочное масло, прочие	0405	289,2	304,7	358,0	351,1	258,8
Сыры и творог	0406	557,6	580,2	649,4	802,9	620,7
Всего		1620,0	1789,2	2260,1	2298,6	1668,6

Источник: UN Comtrade [3].

Данные, представленные в таблице, показывают, что суммарный экспорт белорусской молочной продукции в стоимостном выражении в 2011–2014 гг. возрастал. В 2012 г., по сравнению с 2011 г., экспорт вырос на 10,4% и составил 1,789 млрд. долл. США. В 2013 г. экспорт вырос на 26,3% и достиг 2,260 млрд. долл. США. В 2014 г. рост экспорта существенно замедлился и составил всего 1,7%. В 2015 г., по сравнению с 2014 г., экспорт снизился на 27,4% и составил 1,668 млрд. долл. США. В разрезе ассортимента молочных продуктов сокращение экспорта в 2015 г. составило: молока и сливок (код ТН ВЭД 0401) – на 29,8%; сгущенного молока и других продуктов (код ТН ВЭД 0402) – на 32,0%; йогурта, кефира и других продуктов (код ТН ВЭД 0403) – на 25,1%; молочной сыворотки (код ТН ВЭД 0404) – на 36,0%; сливочного масла (код ТН ВЭД 0405) – на 26,3%; сыра и творога (ТН ВЭД 0406) – на 22,7%.

В свою очередь, экспорт белорусской молочной продукции в натуральном выражении рос на протяжении всего рассматриваемого периода (табл. 3).

Таблица 3

Динамика экспорта белорусской молочной продукции в натуральном выражении,
2011–2015 гг., тыс. тонн

Наименование продукта	Код ТН ВЭД	2011	2012	2013	2014	2015
Молоко и сливки, несгущенные, без добавления сахара	0401	183,2	300,6	287,0	323,4	324,9
Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара	0402	183,1	205,2	234,8	197,2	219,4
Йогурт, кефир, пахта, свернувшееся молоко, прочие	0403	32,1	49,8	72,1	83,1	84,2
Молочная сыворотка, сгущенная или несгущенная, с добавлением или без добавления сахара	0404	46,5	71,3	121,2	121,2	129,5
Сливочное масло, прочие	0405	61,9	82,6	66,4	69,0	83,0
Сыры и творог	0406	122,2	135,9	140,5	166,7	177,6
Всего		629,0	845,3	922,1	960,5	1 018,6

Источник: UN Comtrade [3].

Согласно данным, приведенным в таблице, наиболее существенно экспортные поставки в натуральном выражении росли в 2012 и 2013 гг. Например, экспорт сгущенного молока и сливок (код ТН ВЭД 0402) за период 2012–2013 гг. вырос на 28,3%, экспорт йогурта, кефира и прочих продуктов (код ТН ВЭД 0403) вырос в 2,2 раза, экспорт молочной сыворотки (код ТН ВЭД 0404) вырос в 2,6 раза. В 2015 г. темпы роста экспорта отдельных видов молочной продукции в натуральном выражении замедлились. Например, в 2015 г. экспорт молока и сливок (код ТН ВЭД 0401), по сравнению с 2014 г., в натуральном выражении вырос всего на 0,5% и составил 324,9 тыс. тонн. Экспорт йогурта, кефира и прочих продуктов (код ТН ВЭД 0403) вырос в 2015 г. на 1,4%; экспорт сыров и творога (код ТН ВЭД 0406) увеличился на 6,5% (против 18,7% в 2014 г.).

Снижение экспорта белорусской молочной продукции в стоимостном выражении в 2015 г. было обусловлено процессами, происходящими в мировой экономике. Прежде всего, в 2013–2015 гг. в странах – крупнейших производителях сельхозпродукции возросло производство молока. Например, в 2013–2015 гг. в Европейском союзе производство молока возросло с 153,8 млн. тонн до 162,9 млн. тонн, в США – с 91,3 млн. тонн до 94,5 млн. тонн, в Новой Зеландии – с 20,2 млн. тонн до 22,3 млн. тонн [4]. Рост объемов производства молока и другой молочной продукции привел к падению цен на мировом рынке молочной продукции (табл. 4).

Таблица 4

Динамика цен на молочную продукцию на рынках ЕС и США по состоянию на декабрь, долл. США за 1 тонну, FOB ship

Наименование продукта	Цены в ЕС			Цены в США		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Сухое обезжиренное молоко, долл. США за 1 тонну	4475	2263	1815	4307	2784	1740
Сухое цельное молоко, долл. США за 1 тонну	5119	2750	2310	4556	3417	3014
Масло, долл. США за 1 тон-	5638	3544	3105	3595	4098	5668
Молочная сыворотка, долл. США за 1 тонну	1375	1100	720	1258	1296	515

Источник: U.S. Dairy Export Council [5].

Представленные в таблице данные показывают, что в ЕС с декабря 2013 г. по декабрь 2015 г. цены снизились: на сухое обезжиренное молоко в 2,5 раза (с 4 475 долл. США за 1 тонну до 1 815 долл. США); на сухое цельное молоко – в 2,2 раза (с 5 119 долл. США за 1 тонну до 2 310 долл. США); на масло – в 1,8 раза (с 5 638 долл. США за 1 тонну до 3 105 долл. США); на молочную сыворотку – в 1,9 раза (с 1375 долл. США за 1 тонну до 720 долл. США). Цены снижались и на рынке США. Исключением стали цены на масло, которые с декабря 2013 г. по декабрь 2015 г. увеличились в США в 1,6 раза.

Снижение цен на молочную продукцию в ЕС, США и Океании отразилось на мировой торговле молочной продукцией. В 2015 г. мировой экспорт молочных продуктов в стоимостном выражении, по сравнению с 2014 г., сократился в 1,3 раза – с 90,9 млрд. долл. США в 2014 г. до 68,2 млрд. долл. США в 2015 г. [3]. Поставки молока и сливок (код ТН ВЭД 0401) на мировой рынок в 2014–2015 гг. сократились в 1,3 раза (до 7,6 млрд. долл. США); сгущенного молока и других продуктов (код ТН ВЭД 0402) – в 1,5 раза (до 18,7 млрд. долл. США); йогурта, кефира и других продуктов (код ТН ВЭД 0403) – в 1,2 раза (до 4,1 млрд. долл. США); молочной сыворотки (код ТН ВЭД 0404) – в 1,4 раза (до 4,3 млрд. долл. США); сливочного масла (код ТН ВЭД 0405) – 1,3 раза (до 6,7 млрд. долл. США); сыра и творога (ТН ВЭД 0406) – в 1,2 раза (до 26,8 млрд. долл. США).

Кроме того, ряд стран, например, Китай, в 2015 г. сократил закупки молочной продукции не только в стоимостном, но и в натуральном выражении. В 2015 г. Китай импортировал в натуральном выражении в 1,7 раза меньше сгущенного молока и других продуктов (код ТН ВЭД 0402) и в 1,1 раза меньше сливочного масла (код ТН ВЭД 0405), чем в 2014 г. [3].

Падению цен на мировом рынке молока и молочной продукции способствовало введение Россией в августе 2014 г. запрета на поставку мо-

лочной продукции из ЕС, США, Австралии, Канады и Норвегии. Если в 2013 г. Россия импортировала молочной продукции на 4,170 млрд. долл. США, то в 2015 г. импорт молочной продукции в стоимостном выражении сократился в 2,4 раза и составил 1,729 млрд. долл. США. При этом импорт молока и сливок (код ТН ВЭД 0401) в 2015 г., по сравнению с 2013 г., сократился в 1,6 раза (с 277,6 млн. долл. США до 171,1 млн. долл. США); сгущенного молока и других продуктов (код ТН ВЭД 0402) – в 1,9 раза (с 789,0 млн. долл. США до 411,7 млн. долл. США); йогурта, кефира и других продуктов (код ТН ВЭД 0403) – в 1,6 раза (с 118,9 млн. долл. США до 72,4 млн. долл. США); молочной сыворотки (код ТН ВЭД 0404) – в 2,6 раза (с 118,9 млн. долл. США до 46,5 млн. долл. США); сливочного масла (код ТН ВЭД 0405) – в 2,3 раза (с 698,0 млн. долл. США до 306,7 млн. долл. США); сыра и творога (ТН ВЭД 0406) – в 3 раза (с 2167,5 млн. долл. США до 720,2 млн. долл. США) [3].

Введение Россией запрета на импорт молочной продукции из ЕС, США и ряда других стран создало благоприятные условия для наращивания экспорта белорусской продукции в Россию. В результате этого доля белорусской молочной продукции в российском импорте увеличилась с 38,9% в 2013 г. до 83,8% в 2015 г.⁹ При этом доля белорусского молока и сливок (код ТН ВЭД 0401) в российском импорте в 2015 г. составила 97,0%; доля сгущенного молока и других продуктов (код ТН ВЭД 0402) – 95,2%; доля йогурта, кефира и других продуктов (код ТН ВЭД 0403) – 96,7%.

Однако концентрация белорусских предприятий молочной промышленности на российском рынке имеет и обратную сторону¹⁰. Во-первых, по мере нормализации отношений между Россией и странами Запада, зарубежная молочная продукция вернется на прилавки российских магазинов и в т.ч. за счет ценового фактора потеснит белорусскую продукцию. Например, в августе 2016 г. цена тонны масла на крупнейшей мировой торговой площадке Global Dairy Trade, специализирующейся на молочной продукции, составила 2 687 долл. США, сыра – 2 889 долл. США. В это же время рекомендованные Министерством сельского хозяйства Беларуси минимальные экспортные цены составили: на масло – 4 315 долл. США за 1 тонну, на сыр – 4 629 долл. США за 1 тонну. В свою очередь, ОАО «Бабушкина крынка» в августе 2016 г. продавала российским оптовым покупателям масло по цене от 4 265 долл. США до 4 874 долл. США¹¹ за 1 тонну, сыр – по 4 720 долл. США за 1 тонну.

Во-вторых, российская молочная промышленность постепенно наращивает производство молочных продуктов. В 2015 г., по сравнению с

⁹ Рассчитано автором на основе данных UN Comtrade [3].

¹⁰ В 2013 г. доля России в белорусском экспорте молочной продукции составляла 71,8%, в 2015 г. она составила 86,8%.

¹¹ В зависимости от жирности.

2013 г., объемы производства сливочного масла увеличились на 19,7% (с 216,3 тыс. тонн до 258,9 тыс. тонн), объемы производства сыров и творога выросли на 23,9% (1 110,2 тыс. тонн до 1 375,3 тыс. тонн)¹². К 2020 г., согласно Государственной программе развития сельского хозяйства России, объем производства сливочного масла увеличится до 280 тыс. тонн, сыров и сырных продуктов – до 546 тыс. тонн.

Это говорит о необходимости освоения белорусскими производителями молочной продукции новых рынков, например, Казахстана, стран Юго-Восточной Азии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Контакты предприятий мясо-молочной промышленности // РУП «Институт мясо-молочной промышленности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.instmmp.by/pages/4574>.

2. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011. – 229 с.

3. UN Comtrade // United Nations [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://comtrade.un.org>.

4. Milk production for major countries and regions // OECD iLibrary [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.oecd-ilibrary.org>.

5. Prices. Market Information // U.S. Dairy Export Council [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.usdec.org/research-and-data/market-information/prices>

6. поголовье сельскохозяйственных животных в Российской Федерации // ФСГС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/A7D2C>

7. Производство основных продуктов животноводства в Российской Федерации // ФСГС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/A7D2i>

ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Л.Г. Тригубович

Институт подготовки научных кадров НАН Беларуси, Минск

Изучение научной литературы и оценка аналитических и статистических данных демонстрируют, что на развитие национальной экономики активно действуют две противоположные, и при этом тесно связанные тенденции: глобализация и регионализация социально-экономических отношений. Посредством глобализационного механизма происходит усиление и ускорение интеграционных процессов, создается и развивается мировая экономика. Все больше стран используют в производственной деятельно-

¹² Необходимо отметить, что рост производства молочной продукции в России происходит на фоне уменьшения поголовья коров (с 8 975,6 тыс. голов в 2011 г. до 8 408,1 тыс. голов в 2015 г.) и стагнации объемов производства молока на уровне 30,5–30,8 млн. тонн в год [6, 7].

сти и социально-бытовой сфере новейшие достижения, инновационные товары и услуги, глобальные телекоммуникационные сети, интернет-технологии, транспортно-логистические системы. С одной стороны, это усиливает глобальную конкуренцию, сокращает жизненный цикл продукции; с другой, – способствует применению странами передовых технических стандартов и методов управления экономикой, что требует повышения отдачи человеческого капитала, более рационального использования ресурсов, приводит к развитию новых форм организационно-технологического взаимодействия, таких как аутсорсинг, кроудсорсинг, инсорсинг, кластеризация и др. Одновременно глобальные тенденции определяют развитие национальных и региональных экономик, ставя их в зависимость от внешней среды и направлений международного разделения труда. В этих условиях решающую роль для развития национальной экономики приобретают локальные особенности и специфика взаимодействия элементов социально-экономического комплекса страны, используемые в рамках интеграционных объединений. В рамках интеграции страна получает возможность использовать свой конкретный потенциал для реализации более широкого спектра инноваций и повышения уровня научно-технического развития за счет включения ее достижений в большее число кооперационных цепочек при создании инновационных продуктов. При этом изменения, вызванные научно-техническим прогрессом, имеют неравномерный характер, и в международной экономике происходит распределение позиций между различными странами по отдельным направлениям научной и инновационной деятельности, что определяет их конкурентоспособность и уровень межстрановой дифференциации.

Интеграция представляет собой процесс всестороннего сближения государств путем использования политических и экономических механизмов для ликвидации различных экономических и институциональных барьеров. В настоящее время в мире насчитывается около 240 интеграций, в число которых входит 18 таможенных союзов. Для Беларуси самым значимым и перспективным является интеграционное сотрудничество стран в рамках Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС), который объединяет одну большую экономику (Россия) с несколькими малыми (Казахстан, Беларусь, Армения, Кыргызстан); две страны, экспортирующие ресурсы (Россия, Казахстан), с тремя странами, не обеспеченными ресурсами экспортного назначения.

Положительный эффект для белорусской экономики от интеграционных процессов, связанных с развитием ЕАЭС, определяется использованием преимуществ содружества, включающих: беспошлинную торговлю внутри Союза, Единый торговый тариф для товаров из третьих стран, со-

вместное взимание ввозных пошлин и их особый порядок перераспределения, единый порядок взимания НДС (взимание налога по месту реализации товара), совместные меры по развитию экспорта стран ЕАЭС (страхование, кредитование, лизинг, единая маркировка, выставочно-ярмарочные мероприятия). Одновременно происходит гармонизация нетарифных барьеров (санитарные, фитосанитарные нормы, техническое регулирование и регламент, контрольные меры за соблюдением правил тех. регламента).

Все это положительно влияет на производителей промышленных товаров: при отмене всех барьеров увеличивается рынок сбыта, соответственно увеличиваются спрос и производство продукции; за счет увеличившейся доступности промежуточных импортных товаров снижается стоимость производства. Кроме того, положительным является стимулирование производителей к повышению качества продукции в условиях усиливающейся конкуренции.

Отмена таможенных пошлин, тарифов и снижение нетарифных барьеров способствует снижению уровня цен на импортные товары, а конкуренция – снижению цен на отечественные товары. Эти условия стимулируют использование инновационного потенциала Беларуси для создания новых и усовершенствованных продуктов и услуг, ориентированных на экспорт.

Интеграционные процессы способствуют расширению и развитию международного сотрудничества стран-участников ЕАЭС в сфере исследований и разработок, которое становится все более открытым и интенсивным. Высокий риск, необходимость значительного финансирования, мультидисциплинарный характер научных разработок и инновационной деятельности обуславливают объединение различных технологических направлений и развитие гибких сетевых структур, к рамках которых происходит тесная кооперация ученых, предпринимателей и государства на микро-, мезо-, макро- и мегауровнях [1].

Необходимо отметить, что в рамках интеграционных объединений изменяются такие направления взаимодействия, как торговля и производство, а также взаимные инвестиции, условия конкуренции, углубление специализации и кооперации, знаний и технологий, миграция трудовых ресурсов. В этой связи положительным фактором интеграции для Беларуси является возможность трансфера технологий при импорте инвестиционных и промежуточных товаров, что влияет на совокупную факторную производительность и способствует росту конкурентоспособности продукции.

Стоит отметить, что интеграционные взаимодействия стран в условиях обостряющейся борьбы за дефицитные ресурсы и рынки сбыта, с од-

ной стороны, значительно расширяют потенциальные возможности национальных экономик стран-участников объединения, с другой, – ослабляют внутреннюю защищенность экономики, формируя прямую зависимость развития участников от национальных и международных интересов друг друга. Эти тенденции ярко проявляются в условиях взаимодействия стран-участников ЕАЭС.

Рассмотрим особенности интеграционных процессов ЕАЭС и показатели, характеризующие экономики стран-участников. В таблице 1 представлены данные об объемах валового внутреннего продукта стран, интегрированных в ЕАЭС, рассчитанные международными экспертами в 2015 г.

Таблица 1

Данные об объемах валового внутреннего продукта стран-участников ЕАЭС за 2015 гг.
(World Development Indicators: Gross Domestic Product, 2015)

Наименование страны	Размер ВВП (\$ млн.) / место страны в мировом рейтинге	Доля (%)
Россия	1 860 598 / 10	85,7
Казахстан	217 872 / 48	10,0
Беларусь	76 139 / 67	3,5
Армения	11 644 / 135	0,5
Кыргызстан	7 404 / 146	0,3
ЕАЭС	2 173 657	100

Как видно из данных таблицы 1, среди стран, входящих в ЕАЭС, существует огромное различие экономических параметров, в том числе с долей более 85% по размеру ВВП доминирует Россия, а доли Армении и Кыргызстана составляют всего 0,3-0,5%. Доминирующее положение России традиционно проявляется и в показателях объема внешней торговли. Так доля России в общем объеме экспорта Беларуси в страны ЕАЭС составляет 94%, а доля российского импорта – 99,5%. При таких значительных различиях в размерах экономик и в показателях зависимости обеспечение равноправных условий между государствами представляется сложной задачей. А поскольку Россия является ключевым партнером Беларуси во внешней торговле, то можно с уверенностью утверждать, что это обуславливает наибольшую чувствительность Беларуси и ее прямую зависимость от всех изменений, происходящих в российской экономике.

Еще одним немаловажным фактором, оказывающим влияние на развитие инновационной деятельности Беларуси в рамках ЕАЭС, является наличие существенных различий в условиях организации бизнеса, что подтверждается данными рейтинга «Ведение бизнеса», приведенными в таблице 2.

Таблица 2

Показатели рейтинга стран-участников ЕАЭС в рейтинге «Ведение бизнеса»
(The World Bank Group: Doing Business, 2015)

Наименование страны	Показатель рейтинга	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Кредитование	Защита инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Ликвидация предприятий
Армения	35	5	62	99	14	42	49	41	29	28	71
Казахстан	41	21	92	71	19	70	25	18	122	9	47
Беларусь	44	12	34	89	7	109	57	63	25	29	69
Россия	51	41	119	29	8	42	66	47	170	5	51
Кыргызстан	67	35	20	160	6	28	36	138	83	137	126

Анализ таблицы 2 показывает, что страны ЕАЭС имеют кардинальные различия по выделяемым в рейтинге параметрам, таким как получение разрешений на строительство, подключение к системе энергоснабжения, кредитование, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, ликвидация предприятий. По условиям проведения рейтинга, условия организации и ведения бизнеса рассматриваются и оцениваются исключительно на уровне законодательных положений и нормативов. Тем самым, подтверждается, что нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность на национальном уровне в странах-участниках ЕАЭС, несогласованна и требует доработки.

Мы согласны с Е.Господарик, М.Ковалевым, Б.Иришевым, которые отмечают, что ЕАЭС имеет для России не столько экономическое, сколько геополитическое значение, направленное на закрепление за страной роли региональной державы, снижение влияния других стран и объединений на государства-участники, в том числе Евросоюза на Беларусь, Турции – на Казахстан, и на всех – будущего мирового лидера Китая. По нашему мнению, это подтверждает практическая реализация взаимодействия в рамках ЕАЭС, которая демонстрирует определенную несогласованность принципиальных внешнеэкономических решений стран-партнеров и необходимость приспособляться к решениям, инициированным, а также принятым Россией в одностороннем порядке, например: вывод вывозных пошлин на нефть и газ из компетенции Евразийской комиссии, запрет Россией в 2014 г. импорта продовольствия без консультаций с партнерами, односторонняя приостановка по отношению к Украине и Молдове договора СНГ о зоне сво-

бодной торговли. То есть, можно утверждать, что в объединении в рамках правовой базы ЕЭП отсутствует единая политика при принятии решений.

Для Беларуси в ЕАЭС основная цель – это укрепление и повышение национальной государственности посредством экономической интеграции. Для Беларуси участие в ЕАЭС имеет, в первую очередь, экономическое значение: снижение себестоимости собственной продукции за счет снижения стоимости российских сырьевых ресурсов и энергоносителей; импорт промежуточных товаров и сырья из России по льготной стоимости, переработка которых позволяет экспортировать готовую продукцию по мировым ценам; использование широких возможностей страны как транзитера; широкий доступ страны на российский рынок, являющийся крупнейшим потребителем белорусской продукции (доля России в белорусском экспорте в 2014 г. составила 42,2%); повышение инвестиционной привлекательности страны за счет обеспечения инвесторам возможности выхода на емкий и быстрорастущий рынок сбыта продукции из 180 млн. потребителей [2, 3].

Для инновационной деятельности, по нашей оценке, интеграционные процессы, которые активно проходят сегодня в Беларуси, являются положительным фактором. Интеграция позволяет обеспечить конкурентоспособность продукции не столько посредством рыночных механизмов, сколько путем реализации сотрудничества заинтересованных бизнес-систем и реализации синергетического эффекта. Такой эффект достигается в деятельности транснациональных корпораций. Деятельность по реализации инновационных процессов в рамках межстрановых объединений, на наш взгляд, опирается на такой же эффект.

Таким образом, особенности интеграционного объединения ЕАЭС оказывают влияние на экономику Беларуси не только с точки зрения новых возможностей, но и создают определенные ограничения, поскольку выгоды от интеграции распределяются крайне неравномерно. Для эффективного взаимодействия в рамках интеграции странам ЕАЭС важна согласованная макроэкономическая политика, которая обеспечит макроэкономическую стабильность, формирование единых принципов функционирования экономики, согласование параметров основных показателей в целях повышения устойчивости и углубления интеграции экономик участников. Особое значение в данной связи имеет согласование и координация вопросов налогово-бюджетного регулирования стран-участников ЕАЭС и межгосударственной инновационно-промышленной политики стран-участниц объединения с учетом национальных приоритетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермакова, Е.А. Обоснование влияния интеграционных процессов на региональное социально-экономическое развитие: Автореф. на соиск. ученой степени канд. экон. наук /Е.А. Ермакова [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : <http://www.umpro.ru>. – Дата доступа : 10.06.2016.

2. Господарик Е. Место ЕАЭС в глобальной экономике / Е. Господарик, М. Ковалев, Б. Иришев // Банकाўскі веснік. – 2015. – № 5 [622]. – С.3-10.

3. Скиба, А. Белорусские МСП в ЕАЭС: вызовы и перспективы / А. Скиба [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2015r01.pdf>. – Дата доступа : 12.07.2016.

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Н.А. Чернавина

Витебская государственная академия ветеринарной медицины

Республика Беларусь является крупным экспортером молочной продукции. За последние годы в результате масштабной модернизации молочного подкомплекса наблюдается положительная динамика наращивания объемов производства и экспорта молочной продукции. В стране производится 1,4 процента мирового объема молока, в общем объеме экспорта молочных продуктов доля Беларуси составила около 5 процентов, а по сливочному маслу – около 11 процентов. Современные условия хозяйствования ставят перед молочно-продуктовым подкомплексом страны задачу не только удержать завоёванные позиции, но и улучшить их, что невозможно без повышения конкурентоспособности организаций как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В настоящее время не существует единого определения понятия "конкурентоспособности". Различные определения, приводимые в литературе, как правило, не противоречат, а дополняют друг друга. В «Толковом словаре русского языка» С.И.Ожегова термин конкурентоспособность трактуется, как способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам [1]. Необходимо отметить, что конкурентоспособность понятие относительное, поскольку успешно конкурирующее на одних рынках предприятие будет совершенно неконкурентоспособным на других. Это порождает необходимость разграничения конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынке. Однако важно отметить, что конкурентоспособность на внутреннем рынке является основой международной конкурентоспособности. Повышение конкурентоспособности организации возможно через изучение факторов конкурентоспособности и управление ими.

Словарь под редакцией Румянцевой Е.Е. дает следующее определение термина «фактор»: «фактор (factor) – причина, движущая сила, ресурс какого-либо процесса, явления, определяющее характер или отдельные черты этого процесса» [2]. Следовательно, под факторами конкурентоспособности необходимо понимать глубинные причины ее изменения в положительную или отрицательную сторону.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению и классификации факторов конкурентоспособности. Наиболее фундаментальное исследование факторов конкурентоспособности приведено в работах М. Портера [3]. По мнению М. Портера на конкурентоспособность организации влияют 6 взаимосвязанных групп факторов (параметры факторов производства, параметры спроса, родственные и поддерживающие отрасли, стратегия фирм, структура и конкуренция, правительство, случай).

Многие авторы разделяют факторы конкурентоспособности на внутренние и внешние.

Внешние факторы – социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна.

В соответствии с такой группировкой к внешним факторам следует отнести факторы, действующие на экспортера на внешних рынках (их еще можно назвать факторы внешнего рынка) и факторы, влияющие на предприятие-экспортер как субъекта, производящего продукцию в определенных макроэкономических условиях внутри страны. Внешние факторы не поддаются влиянию со стороны предприятия, однако большинство из них подконтрольны государству в стране экспортера или стране импортера.

Изменение макроэкономической или внешнеэкономической политики в стране экспортера повлияет на условия производства и сбыта экспортной продукции, а соответственно и на конкурентоспособность предприятия. В стране импортера на конкурентоспособность в первую очередь влияет проводимая иностранным государством внешнеэкономическая политика, направленная на регулирование импорта.

В качестве основных факторов внешнего рынка можно выделить: таможенное регулирование импорта; налоговое регулирование импорта; валютное регулирование импорта; количественные ограничения импорта; национальные стандарты качества, действующие в стране-импортере; дополнительные таможенные или иные административные формальности; отсутствие возможностей применения национального режима к иностранным фирмам в стране-импортере; емкость зарубежного рынка; интенсивность конкуренции; уровень цен.

Не менее важны для экспортера макроэкономические условия страны, резидентом которой он является. В качестве внешних факторов, определяющих макроэкономические условия деятельности предприятия-экспортера внутри страны и влияющих на его конкурентоспособность: уровень субсидий и дотаций экспортерам и предприятиям поддерживающих отраслей; инвестиционную и финансово-кредитную политику государства; налоговую политику; таможенно-тарифное регулирование экспорта; валютное регулирование экспорта; курс национальной валюты; развитие родственных и поддерживающих отраслей; цены на ресурсы.

Внешние факторы эффективности также могут быть сгруппированы на факторы прямого воздействия, которые непосредственно влияют на деятельность сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, участвующих в процессе производства и экспорта молочной продукции, и косвенного воздействия, играющих роль фоновых факторов, положительно или отрицательно отражающихся на конкурентоспособности организации. Факторы прямого воздействия связаны с действиями поставщиков ресурсов, потребителей продукции, органов государственной власти, конкурентов. К факторам косвенного воздействия следует отнести состояние экономики, социально-политическая, природная, культурно-историческая, демографическая обстановка в стране-экспортера и стране-импортера.

Внутренние факторы – объективные критерии, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности. К основным внутренним факторам, влияющим на конкурентоспособность организации, необходимо отнести: уровень используемых технологий; соответствие персонала уровню материально-технической базы предприятия по количеству и квалификации; внедрение современных систем менеджмента качества; качество используемых предприятием-экспортером сырья и материалов; финансовое состояние предприятия-экспортера; стратегия предприятия, в том числе маркетинговая внешнеэкономическая стратегия; товаропроводящая сеть предприятия-экспортера; система взаимоотношений предприятия-экспортера с поставщиками ресурсов.

На основе проведенного анкетирования экспертов, которыми выступили высококвалифицированные специалисты и руководители молочной подотрасли, с использованием перечня внешних и внутренних факторов и оценочной шкалы для выявления степени их влияния были выделены наиболее существенные факторы, определяющие конкурентоспособность молокоперерабатывающих предприятий на внешнем рынке.

В качестве наиболее сильных внешних факторов, действующих на внешнем рынке и влияющих на конкурентоспособность молокоперерабатывающего предприятия, были названы: уровень цен, емкость зарубежного рынка, интенсивность конкуренции, имидж продукции, обусловленный страной происхождения, стандарты качества и санитарно-гигиенические требования, действующие в стране-импортере, а также стоимость ресурсов и валютный курс.

Наиболее важными внутренними факторами конкурентоспособности определены уровень используемых технологий, система менеджмента качества продукции, качество используемых сырья и материалов, наличие эффективной стратегии, в том числе маркетинговой, эффективный менеджмент и маркетинг, эффективные взаимоотношения предприятия-экспортера с поставщиками ресурсов, наличие интеграционных объединений с другими предприятиями отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. С. И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. Толковый словарь русского языка, 22-е изд., - М.:ИНФРА-М., 1992.
2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия, 2-е изд., - М.: ИНФРА-М., 2006.- VI, 810 с.
3. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ.: Уч. пос. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

THE INTEGRATIVE CONTRIBUTION OF ENGLISH AS A FOREIGN LANGUAGE INTO THE WORLDWIDE CONSOLIDATION OF THE ECONOMY KNOWLEDGE

S.L. Shikova

Polotsk State University

The English language has evolved into the most widely spread language of the world. No wonder that namely English is recognized as lingua franca of the twentieth and twenty-first centuries. Approximately 375 million people use English as their first native language and the same amount falls back upon it as the second language. More than 80% of the world information stored electronically is in English and 2/3 of all the scientists read in it. These are the most obvious reasons for English to be accepted as a language of the international trade and the world economics.

Nowadays absolutely all spheres of our life are influenced by the globalization processes. The political, economic, cultural issues unite different nations drawing them together to fight the challenges of the modern world. This created the necessity to use the mutual communication tool which part is nowadays successfully performed by English. It displaced French which in its turn had supplanted Latin in this role.

One of the most obvious ways of the development of the diverse world economies is played by using the unified financial documents and standards. It results from the several factors. Among them the global character of the existing capital markets located in New York, London, Hong Kong, Luxemburg and Singapore. The economies of the different countries become interdependent. As to reach a deeper understanding and to raise the efficiency of the cooperation in the economical sphere, the knowledge of the foreign language acquires a special importance. The international standards and reports are designed so that the company activities are understandable and comparable across the international boundaries. The peculiarity of the modern world economies comprises the usage of English as to consolidate the economical knowledge worldwide. This is particularly important as it makes new relevant financial and economic documents comparable, understandable and reliable for the users internal and external.

The international financial reporting standards (IFRS) are designed as to harmonize accounting across the members of the European Union. The role they are playing as a global language for business affairs makes them unite the economics of different nations seeking uniformity and a reliable approach. The Republic of Belarus applies efforts to be integrated into the European and world

economics. The Ministry of the Finance of the Republic of Belarus states the necessity to approach the international cooperation in the economical sphere. They proclaim “five steps to approach the IFRS”, among which the membership in the international organizations and the official translation of the International financial reporting standards. Ergo, the contribution of English as a means of consolidating the knowledge and attaching a uniformed status to the financial document flows in our country has been proved.

Such a solid international organization as the World Bank cooperates with hundreds of the countries. It is a component of the World Bank Group which is an integral part of the United Nations system. The World Bank comprises two organizations which determine the ways the developing economies might be assisted. They are the International Bank for Reconstruction and Development and the International Development Association. Working in the close cooperation with these organizations makes the Republic of Belarus a member of the world economical system, thus providing beneficial advantages for our own development aims. As all the documents are issued in English, it’s relevant to secure the employment of the highly skilled professionals whose knowledge of the foreign language will provide the exact realization of the given tasks. Often this knowledge becomes the determining factor in the planning and negotiating for the attraction of the foreign investments. Here the most important ones are foreign direct investments and foreign portfolio investments. Negotiating with the potential investors demands the professionally oriented English knowledge from all the participants as to acquire the maximum mutual understanding. The Republic of Belarus cooperates on the long-term basis with the investors from all over the world. According to the Ministry of Foreign Affairs, geographically, a significant percentage of net foreign direct investments (as of 01.01.2016) were brought in by investors from: EU – 39 %; EAEC – 29 %; Asia and the Middle East – 6 %; Other countries – 26 %.

These were the ways proving the contribution of English as a foreign language into the development and consolidation of the world economic knowledge. The Republic of Belarus is open to English as a lingua franca. Foreign languages in Belarus undergo the change of the aims they are used for in the modern world, thus it is obviously important to transform the existing system of teaching it. The peculiarity of our schools is the predominance of EFL over other foreign languages, a serious influence of English on the state languages of Belarus which facilitates the intercultural communication. The existing situation in the economies of the different countries of the world appeal to add to English a specific and important role of a contributor into the consolidation of the world economic knowledge.

REFERENCES

1. Kachru, B. B. (1985). Standards, codification and sociolinguistic realism. The English language in the outer circle. In R. Quirk & H. G. Widdowson (Eds.), *English in the World: Teaching and learning the language and literatures* (pp. 11-30). Cambridge: Cambridge University Press.
2. Lovtsevich, G. N. (2005). Language teachers through the looking glass: Expanding circle teachers’ discourse. *World Englishes*, 24(4), 461-470.

СЕКЦИЯ 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

д-р. экон. наук Л.А. Коптева

Санкт-Петербургский академический университет

А.А. Гайдай

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Экономика регионов определяет экономическое развитие государства в целом. Для реализации своих конкурентных преимуществ, технологического и человеческого потенциала в условиях глобализации регионы должны иметь доступ к новациям, способствующим росту их конкурентоспособности. Одним из них является региональное развитие на основе кластерного подхода.

Взаимосвязь степени развития кластеров и конкурентоспособности региона или страны детально проанализировал М. Портер, который определяет кластер как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определённой сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». В этом определении автор акцентирует внимание на трёх основных свойствах кластеров:

- географическая локализация. Масштабы кластера могут варьировать от одного города или региона до страны или даже ряда стран;

- взаимосвязь между предприятиями. Кластер является особой формой сети взаимосвязанных предприятий и более глубокое развитие связей свидетельствует о степени развития самого кластера.

- технологическая взаимосвязанность отраслей. В кластере присутствуют предприятия различных отраслей, технологически связанные между собой. Обычно это компании по производству готового продукта; поставщики машин, сервисных услуг; финансовые институты; производители сопутствующих продуктов и др.

Особое внимание М. Портер уделяет именно взаимодействию отраслей в кластере. Это напрямую связано с объектом исследования - конкурентоспособностью регионов и стран. На уровне конкуренции компаний основные конкурентные преимущества часто находятся не внутри них, а среди поставщиков, партнеров, дочерних предприятий, в разрезе ре-

гионов они связаны с конкурентными преимуществами отраслей, а не с общим экономическим развитием. Одна конкурентоспособная отрасль помогает созданию другой в процессе взаимоукрепляющих отношений. Такая отрасль часто бывает самым требовательным покупателем товаров и услуг, от которых зависит, что становится важным фактором, определяющим рост конкурентоспособности отрасли - поставщика

Конкурентоспособная отрасль влечет за собой остальные, связанные с ней, предъявляя более жёсткие требования к продукции, оказывая технологическую поддержку за счет обмена инновациями. В связи с этим, процесс может осуществляться и в обратном порядке. Неконкурентная отрасль способна «подорвать» другие отрасли в случае, если она выступает в роли покупателя. Таким образом, исследуя конкурентоспособность стран и регионов, М. Портер анализирует кластеры на уровне отраслей, входящих в них. Основным инструментом анализа является составление кластерных схем. Обычно кластер предприятий состоит из небольших по размеру фирм, специализированных в определенном секторе производства и, как правило, локализованных географически.

Это характерно для развивающихся стран, где малые предприятия рассматривают как основной источник стабильного экономического роста экономики страны. Многие исследователи видят единственный способ сохранения малых фирм в условиях глобализации экономики и возрастающей международной конкуренции в объединении их в кластеры.

Стоит отметить, что концепция конкурентоспособности М. Портера представляет концептуальную структуру установления связей между корпоративной конкурентоспособностью и состоянием региональной экономики, предпринимателем и региональной администрацией в контексте возрастающей глобализации экономики.

Таким образом, реализуется основная стратегическая цель развития территории - поддержание и повышение уровня жизни на основе роста производительности фирмы, предприятия. Для реализации данной цели в регионе должен создаваться предпринимательский климат, повышающий его конкурентоспособность. Основная роль в этом отводится не отдельным отраслям, а кластерам как географическому сосредоточению фирм, поставщиков, связанных отраслей и институтов, играющих особую роль в стране, географическом регионе и городах.

Данное понимание кластера сопоставимо с существовавшим понятием в отечественной теории развития производительных сил «территориально-производственный комплекс» (ТПК). Основное отличие кластера заключается в переходе к кооперации и конкуренции, в соответствии с использованием фактора организации и управления как основы создания конкурентных преимуществ.

Согласно новой парадигме регионального экономического развития, глобальная экономика понимается как система взаимодействия между региональными экономиками. Реально регионы связаны не с абстрактной мировой экономикой, а с конкретными регионами либо прямыми экономическими связями, либо посредническими связями через международную торговлю, финансовые институты, транснациональные корпорации.

Исходя из этого, можно определить признаки необходимого уровня мобилизации человеческих ресурсов:

- наличие развитого рынка труда, позволяющего привлекать и удерживать профессионалов в соответствующей отрасли, а также «встречной конкуренции», когда профессионалы конкурируют за лучшие рабочие места, работодатели - за лучшие кадры;

- мероприятия по передаче ключевых технологий (тренингов, семинаров);

- научно-исследовательские организации, специализирующиеся в данной отрасли;

- наличие авторитетного делового сообщества, деловых, культурных, научных связей на национальном и международном уровнях.

В России, как и во всем мире, национальная и региональная экономика характеризуются постоянным ростом конкуренции, развитием внутри государств процесса кластеризации.

По мере того, как из состава крупных корпораций выделяются не основные производства (в процессе аутсорсинга) и складываются их цепи поставок и дистрибуции, а также структуры обрастают посредниками, консультантами, агентами и т.п., они естественным образом оказываются ядром некоего делового сообщества.

Если в ходе этого процесса основные структуры или их часть оказываются преимущественно сконцентрированными на определенной территории (региона), то создаются предпосылки для формирования того или иного типа экономической агломерации (кластеризации). В частности, созданию кластеров вокруг крупных и/или международных компаний наиболее вероятно подойдут методы «сателлит» или «ступица-и-спицы».

Для оценки состояния региона, его готовности к развитию на кластерной основе, целесообразно создать его структуру - модель кластера (модель пирамид).

Верхний уровень - лидирующие компании-экспортеры; средний уровень - поставщики и поставщики услуг. На нижнем уровне бизнес -климата:

- квалифицированные и адаптируемы трудовые ресурсы;

- доступные технологии;

- доступный капитал;

- прогрессивная материальная инфраструктура;

- налоги и законодательство в области конкуренции.

По результатам проведенного анализа региональной кластеризации выявлены основные факторы, способствующие и препятствующие развитию региональных кластеров:

Способствующие факторы:

- доступность поставщиков;
- инженерного и научного персонала;
- возможностей для НИОКР;
- высшего образования;
- традиции производственной кооперации;
- развитая технологическая структура.

Препятствующие факторы:

- низкое качество поставщиков и низкая эффективность систем поставок;
- неадекватность образовательных и научно-исследовательских программ потребностям экономики;
- слабые связи между высшими и средними профессиональными учреждениями, НИИ и отраслями экономики;
- низкое качество бизнес -климата для возникновения и развития малого среднего бизнеса (административные барьеры, финансовые ресурсы и др.);
- низкая эффективность отраслевых и профессиональных ассоциаций.

Определенные предпосылки к развитию кластерных инициатив складываются в российском *агропромышленном комплексе (АПК)*. Сектор промышленного производства продуктов питания, безалкогольной и алкогольной продукции - один из наиболее динамичных и устойчивых, инвестиционно привлекательный как для отечественных, так и зарубежных инвесторов. Важнейшими условиями развития сектора являются достаточно высокая покупательная способность значительной части населения области и быстрая окупаемость инвестиций. Производства, в большей мере зависящие от погодно-климатических условий и требующие массовой технологической культуры, развиваются значительно медленнее. Кроме того, сельскохозяйственное производство требует значительных инвестиций по различным направлениям деятельности в условиях жесткой конкуренции.

Интересы бизнеса и государственные во многом не совпадают, поэтому в ходе реализации программ кластерного развития необходимо контролировать эффективность решения значимых для региональных органов задач, не ущемляя интересы частного бизнеса. Региональная политика в отношении развития экономических кластеров - важный фактор, регулирующий взаимоотношения системы регионального экономического планирования и кластеров. Анализировать функционирование кластеров необходимо индивидуально, с учетом специфических особенностей, поскольку кластер охватывает множество различных типов взаимоотношений, отраслей и функций. Тем не менее, накопленный опыт последнего десятилетия создал

определенные предпосылки, способствующие инкубации кластеров в регионах для становления высокопроизводительных экономических отношений.

На каких именно региональных экономических аспектах необходимо акцентировать внимание также зависит от множества факторов, например, от стадии развития кластера, жизненного цикла входящих отраслей, состояния бюджета региона, приоритетов кластера, рыночного дефицита и предпочтений. На разных стадиях развития кластеров требуются различные источники поддержки. Кластер объединяет предприятия, определенные стадии развития производства, его потребности и интересы.

Производственная структура кластера более рациональна и эффективна, чем отраслевая, так, как здесь более тесные внутрифирменные связи. Кластер порождает эффект масштаба производства, в основе которого производство определенного вида продукции или услуг на основе инноваций. Кластерная производственная структура синтезирует эффект синергии, возникающий на базе всеобщей стандартизации продукции.

Таким образом, все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии. Механизм их воздействия следующий - неприбыльные предприятия кластера могут преодолеть нижнюю границу рентабельности с помощью специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Инновационная структура кластера, при которой участники имеют возможность совместно проводить необходимые для отрасли НИОКР, способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств за счет повышения эффекта производственной структуры, что позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Кластеры имеют большое значение в рамках регионального развития и повышения конкурентоспособности, поскольку региональные экономики являются в различной степени специализированными. Поэтому конкурентные преимущества регионов лучше всего рассматривать с точки зрения конкурентных преимуществ конкретных отраслей в рамках региона в результате кластеринга.

Для экономики регионов кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка региона. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры и конкурентоспособность региона в целом увеличивается. Она держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда, как вне их даже самая развитая экономика имеет только посредственные результаты. Кластерный подход создает для субъектов экономических отношений большие преимущества:

- для бизнеса улучшается кадровая инфраструктура, снижаются издержки, появляются возможности более успешного выхода на международные рынки;

- происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами;

- инновационно-индустриальное развитие малого предпринимательства; растет инвестиционная привлекательность региона, имеется возможность регулирования инвестиционных потоков и оценки эффективности их вложений на основе приоритетности развития региональных кластеров;

- развитие инновационного потенциала посредством быстрого распространения инноваций во всех предприятия кластера;

- возможность целенаправленной переориентации убыточных предприятий региона;

- развитие кластеров способствует увеличению численности налогоплательщиков и налогооблагаемой базы, взаимодействию с бизнесом, появлению реального механизма для диверсификации экономического развития региона.

Существуют как позитивные, так и сдерживающие факторы использования кластерного подхода к экономическому развитию региона. К позитивным факторам можно отнести существование ядра основных кластеров, образованных еще при создании территориально-производственного комплекса (ТПК), наличие элементов индустриально-инновационной инфраструктуры и квалифицированных кадров. Сдерживающие факторы развития кластеров - слабая психологическая готовность предпринимательских структур к кооперации, низкая эффективность работы большинства звеньев индустриально-инновационной инфраструктуры и неправительственных организаций, представляющих интересы предпринимателей.

Исследования показали, что для достижения реальных конкурентных преимуществ, кластерным структурам требуется десять и более лет - это одна из причин замедления их развития. Однако формирование кластеров возможно в более короткий период, так как они имеют три ключевых фактора роста:

- конкурирующие компании стремятся к сотрудничеству;

- важное значение имеет местоположение кластера;

- сфокусированная и активная кластерная стратегия привлекает внимание международных инвесторов и партнеров, что интенсивно форсирует развитие кластера.

Существенным элементом механизма повышения конкурентоспособности экономики региона должно стать развитие сетевых экономических структур. Основным их преимуществом является усиление взаимной конкурентоспособности входящих в них компактно расположенных пред-

приятый. Формы интеграции предприятий в сетевые структуры следует выбирать в зависимости от их специализации и величины. Особую роль в развитии кластеров должен играть малый и средний бизнес.

Таким образом, учитывая многообразие трактовки понятия «региональный кластер», имеющихся в отечественной и зарубежной научной литературе, под региональным экономическим кластером следует понимать особые экономические отношения в виде устойчивого регионально-отраслевого партнерства конкурирующих предприятий и организаций, объединенных инновационной программой развития с целью повышения конкурентоспособности участников кластера и региона в целом.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

д-р экон. наук А.Н. Сенько

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск

Актуализация задач достижения конкурентоспособности Республики Беларусь как страны с «открытой экономикой» обусловлена факторами интеграции страны в ЕАЭС и новыми возможностями для развития внутривнутриреспубликанских регионов в расширяющемся экономическом пространстве. Так, согласно статистическим данным Евразийской экономической комиссии, валовый внутренний продукт (ВВП) ЕАЭС за период 2005-2015 годы увеличился с 858,8 млрд.долл. США до 1587,1 млрд. долл. США. ВВП Беларуси также увеличился с 30,2 млрд. долл. США (в 2005 году) до 53,5 млрд. долл. США (в 2015 году). Годовое вложение инвестиций в развитие основного капитала промышленности оценивается около 304 млрд. долл. США. Годовой объем валовой добавленной стоимости (ВДС) оценивается 555,8 млрд. долл. США, при суммарном вкладе промышленного комплекса в формирование ВВП государств - членов ЕАЭС 25,4%. Общий годовой объем взаимной торговли продукцией обрабатывающей промышленности государств - членов ЕАЭС оценивается около 45 млрд. долл. США, что составляет 5,3% от объема ее производства на территории ЕАЭС.

В число системных задач экономической политики Республики Беларусь на 2016-2020 годы, учитывающих интеграционный фактор, включены задачи по переходу в региональной политике к концентрации ресурсов на ключевых направлениях, способных обеспечить максимальную отдачу и получение долгосрочных эффектов устойчивого развития регионов, а также повышение качества государственного управления экономикой.

Проведенное исследование показало, что объективность оценки состояния и развития социально-экономических комплексов регионов Республики Беларусь в контексте создания и функционирования общего рынка ЕАЭС показывает, что она во многом зависит от качества информационного и методического обеспечения по измерению региональных конкурентных преимуществ. В связи с этим имеет важное значение выбор методических решений и социально-экономических показателей, отражающих процессы развития регионов Республики Беларусь в контексте экономической динамики ЕАЭС.

Анализ существующих методических подходов к определению предпосылок долгосрочного устойчивого развития регионов Республики Беларусь в составе ЕАЭС позволяет отметить, что данные подходы базируются на факторах взаимозависимости национальной экономики и экономики регионов. Это объясняется тем, что характеристики развития каждого региона соотносятся с макроэкономическими и межстрановыми тенденциями на единой информационной основе, сформированной на принципах иерархического распределения соответствующих показателей:

- региональный уровень;
- уровень страны;
- уровень интеграционного объединения государств.

В настоящее время система показателей по общей оценке потенциала развития регионов Республики Беларусь сформирована на основе целевых ориентиров, используемых в региональной политике по решению задач Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития страны:

- соотношение индексов изменений валового внутреннего продукта (ВВП) и валового регионального продукта (ВРП) для выявления тенденций «отставание-опережение»;
- различие доли расходов на конечное потребление в структуре ВВП и ВРП, величин валовых накоплений в конечном потреблении для определения внутренних финансовых предпосылок поддержания достигнутого уровня развития;
- отношение экспортно-импортного сальдо к сумме внешнеторгового оборота страны и региона, что дает общую характеристику конкурентного потенциала;
- соотношение средних индексов цен на экспортируемые и импортируемые страной товары и услуги, которое показывает текущие конкурентные позиции на внешних товарных рынках;
- структура ВВП и ВРП с выделением доли в ВВП высокотехнологичных производств промышленности, что определяет возможности по формированию конкурентных преимуществ в реальном секторе экономики страны и региона.

В соответствии со статистическими данными Евразийской экономической комиссии, развитие взаимной торговли товарами государств – членов ЕАЭС в 2011–2015 годах характеризуется неравномерностью динамики. Если в 2011–2012 годы объем взаимной торговли рос (соответственно на 33,1% и 8,4%), то в 2013–2015 годах он снижался (соответственно на 5%, 9,1% и 28,1%). Однако, по оценкам экспертов, наибольший удельный вес в своем отраслевом сегменте торговли занимает взаимный экспорт продукции, имеющей низкий и средний технологический уровень. Ее производство преимущественно базируется на собственной сырьевой базе государств-членов ЕАЭС. Например, к такой продукции относятся: продукция деревообработки (занимает 8,0% от емкости отраслевого сегмента); продукция целлюлозно-бумажного производства (занимает 9,3%); кожи, товаров из кожи и обуви (занимает 7,1%). Поэтому вопросы достижения конкурентоспособности приобретают приоритетный характер.

Также важно отметить, что понятия «конкурентоспособность» и «конкурентные преимущества» являются центральными в оценке позиций стран в мировой экономике. В общем случае конкурентоспособность в национальной экономике определяется исходя из производительности: производительности труда поддерживается на более высоком, чем у конкурентов, уровне, посредством использования непрерывного процесса внедрения инновации. Поэтому применительно к уровню региона сформирован методологический подход, учитывающий характеристики производительной способности экономики. В нем расчет значений удельной оплаты труда, являющейся функцией таких характеристик, как производительность труда, заработная плата и валютный курс. Система этих показателей позволяет аппроксимировать и сопоставить национальные и региональные уровни затрат и цен. В ситуациях с резкими колебаниями валютных курсов именно это обстоятельство в краткосрочном периоде определяет скачки цен. Другой методологический подход к оценке конкурентоспособности региона исходит из анализа реализованных конкурентных преимуществ и влияния институциональных трансформаций на результаты внешнеэкономической деятельности страны и региона. Это объясняет различие в уровнях конкурентоспособности по периодам времени. Отдельные положения данного подхода нашли отражение в отчете IMD (Institute of Management Development) о глобальной конкурентоспособности (The IMD World Competitiveness Yearbook). В нем конкурентоспособность рассматривается как способность стран к институциональным трансформациям (создания и поддержки благоприятной для устойчивого социально-экономического развития среды), которая бы обеспечивала общественный прогресс и увеличение благосостояния населения. В таком представлении территории рассматриваются как объекты конкуренции с позиции создания наилучших условий для ведения бизнеса и жизни. Для проведения этих измерений ис-

пользуются обобщенные показатели: экономическое развитие страны или территории, эффективность государственного управления, эффективность предпринимательства и инфраструктура.

По трактовке Всемирного экономического форума, конкурентоспособность экономического роста национальной экономики – способность поддерживать устойчиво высокие темпы реального душевого дохода, измеряемого темпами роста ВВП на душу населения в постоянных ценах. В этой связи статистические данные свидетельствуют, что ВВП на душу населения в целом по ЕАЭС увеличился с 4,9 млн. долл. США в 2005 году до 8,7 млн. долл. США в 2015 году. В Республике Беларусь, согласно данным международной статистики, также отмечается существенный рост ВВП на душу населения: с 3,1 млн. долл. США в 2005 году до 5,6 млн. долл. США в 2015 году.

Конкурентоспособность экономики как фундамент устойчивости развития региона, как правило, рассматривается исходя из наличия конкурентных преимуществ и эффективности региональной политики в части расширения источников их пополнения. Поэтому уточнение ключевых характеристик конкурентоспособности страны и ее регионов с учетом влияния интеграционных факторов необходимо для выработки методологического подхода к ее измерению относительно условий ЕАЭС. Согласно оценкам, полученным на основе статистической информации, в страновой структуре промышленности ЕАЭС доминирующую позицию занимает Российская Федерация. Она формирует 87% объема промышленной продукции и 85% промышленного объема ВДС. Республика Беларусь - 5,0% и 3,7%, соответственно промышленного объема ВДС государств-членов; Республика Казахстан занимает доли 7,4% и 10,7%, соответственно; Республика Армения - 0,3% и 0,4%, соответственно; Республика Кыргызстан - 0,3% объема промышленной продукции и 0,2% объема ВДС.

Экономические возможности ЕАЭС для развития регионов Республики Беларусь в полной мере могут быть доступны при определенном уровне конкурентоспособности страны, что в свою очередь зависит от структуры региональных конкурентных преимуществ. Соответственно важно решить методологическую проблему выявления конкурентных преимуществ конкретной территории, но и получить их структурные характеристики с учетом рыночных особенностей экономического пространства интеграционного объединения стран.

Проведенный анализ существующих научных разработок по решению подобной проблемы в трудах отечественных и зарубежных ученых показал, что в них используется ряд принципиальных позиций по измерению конкурентных преимуществ, конкурентоспособности и конкурентного потенциала. Данные позиции можно обобщить следующим образом.

- Конкурентное преимущество страны носит относительный характер и проявляется в процессе международной конкуренции, что требует ме-

тодического инструментария, позволяющего осуществлять соответствующие сопоставления с учетом складывающихся тенденций на региональных и международных рынках.

- Структура конкурентных преимуществ региона исследуется на основе разделения их источников (оснований): инновации и природные (природно-климатические) ресурсы. Конкурентное преимущество, основанное на инновациях, отражается в способности территориальных органов управления привлекать на более выгодных условиях инвестиции и производственные ресурсы для социально-экономического развития. При этом реализуется интенсивный тип расширенного воспроизводства регионального социально-экономического комплекса.

- Конкурентное преимущество региона, основанное на природных ресурсах, реализуется при факторах низкой стоимости рабочей силы и благоприятной конъюнктуры на внешних ресурсных рынках. Развитие региона осуществляется по характеристикам экстенсивного типа расширенного воспроизводства социально-экономического комплекса. В этом случае эффективность управления использованием конкурентным преимуществом региона обеспечивается политикой достижения ценовой конкурентоспособности товаров и результативностью действий в тех секторах товарного рынка, которые наиболее чувствительны к изменению цены.

- Эффективность управления процессами использования конкурентных преимуществ достигается в том случае, если в границах региона обеспечивается более высокий уровень поддержки деловой активности, спроса на инновации и прогрессивные управленческие технологии по сравнению с другими подобными образованиями. Согласно принятого в экономической политике Республики Беларусь подхода, определены условиями включения в перечень инновационных товаров. К ним могут быть отнесены товары по следующим основаниям:

- если они созданы с использованием способных к правовой охране результатов интеллектуальной деятельности;

- обладают более высокими технико-экономическими показателями по сравнению с другими товарами;

- представленными на определенном сегменте рынка и являются в нем конкурентоспособными.

Современные характеристики конкурентоспособности, которые могут быть использованы в измерениях развития регионов страны, представлены Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Они основываются на совокупной производительной способности, которая формирует потенциал развития. Также в исследованиях развития регионов, проводимых международными организациями, используется система экологических индикаторов и модель ОЭСР. Модель ОЭСР выявляет причинно-следственные связи между экономической деятельностью в регионе и

экологическими и социальными условиями. Результаты ее использования позволяют выработать наиболее действенные меры в обеспечении механизма управления устойчивым развитием регионов.

Потенциал конкурентоспособности региона может рассматриваться во взаимосвязи с потенциалом конкурентоспособности страны, поскольку определяется ее внутренними возможностями в условиях открытой рыночной экономики производить товары и услуги. Внутренние возможности для развития регионов предполагают использование инфраструктурных и институциональных факторов. Они способствуют формированию направлений (специализаций) устойчивого развития регионов. В настоящее время примерами реализации данных направлений является образование промышленных центров на основе крупных городских агломераций; транспортно-логистических узлов; зон развития сельскохозяйственного производства; рекреационных зон; зон развития территориально-отраслевых кластеров; центров инновационного развития и создания высоких технологий и др. В свою очередь эти направления развития регионов влияют на управленческие решения по рациональному размещению инфраструктуры на территории страны и реализацию ее конкурентного потенциала.

Таким образом, результаты исследования позволяют сформировать методологические подходы к оценке конкурентоспособности, которые по уровню практической ценности могут быть востребованы в измерениях устойчивости развития регионов Республики Беларусь.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРАЖДАН В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ*

д-р экон. наук Н.А. Симченко, канд. экон. наук И.Г. Павленко
Университет им. В.И. Вернадского, Симферополь

Исследование вопросов стимулирования социально ответственной деятельности граждан следует начать с рассмотрения указанного явления как с социологической та и с психологической позиции, поскольку феномен ответственности является ключевым для понимания человека в экзистенциальной философии, социологии, психологии, занимающихся глубинными исследованиями феномена человека.

Мотивировать ту или иную человеческую деятельность может бесконечное множество мотивов, они же и являются составными элементами общей мотивационной среды. Стимулирование и мотивация на большинстве предприятий региона рассматриваются как обособленные друг от друга категории, что в свою очередь не позволяет создать эффективный

механизм мотивации труда наемных работников. Процесс формирования мотивации – чрезвычайно сложный феномен, поскольку он зависит не только от человеческой индивидуальности, но и от тех социально-экономических условий, в которых осуществляется процесс мотивации. В частности, в условиях рынка мотивация труда в значительной степени определяется местом и ролью работника в системе труда.

Процесс формирования новой идеологии ведения бизнеса в условиях модернизации экономики в Республике Крым обусловлен пониманием каждой фирмы как ответственного члена общества, а всего бизнеса как экономического и социального института. Исторический опыт, специфика развития, уникальная культура и социальная память народа диктуют конкретную нормативную для региона модель поведения.

Если в 2015 году Правительством республики особое внимание уделялось сфере социально-трудовых отношений, результатом чего является социальная стабильность в регионе. Бюджетные ассигнования на социальную защиту населения в 2015 году составили 13,3 млрд. руб., что на 1,9 млрд. руб. больше чем в 2014 году. То в текущем году Правительство республики продолжает придерживаться взятого курса по повышению и поддержанию достойного уровня заработной платы работников бюджетной сферы. С января по ноябрь 2015 года заработная плата этой категории работников выросла от 110% до 186%. Целевые показатели, установленные Указами Президента Российской Федерации, по уровню оплаты труда достигнуты по всем категориям работников социальной сферы, среди которых врачи, учителя, воспитатели, работники культуры и социального обслуживания.

Предпринимаемые Правительством Республики Крым меры способствовали снижению на 20% по сравнению с началом года задолженности по выплате заработной платы на предприятиях реального сектора экономики. Социальную поддержку со стороны государства сегодня получают более 167 тыс. крымских семей с детьми, в том числе 1,1 тыс. малообеспеченных семей, 374,4 тыс. граждан льготной категории. На выплату пособий семьям с детьми, малообеспеченным семьям, инвалидам с детства и детям инвалидам в 2015 году было направлено 6,3 млрд. руб., в том числе 5,1 млрд. руб. из бюджета Республики Крым. Субсидии на жилищно-коммунальные услуги сегодня получают 719 семей с детьми.

Социальную поддержку по оплате жилищно-коммунальных услуг в Республике Крым получили 252 тыс. граждан льготной категории. Профинансировано 245,2 млн. руб. Особое внимание Правительство Республики Крым в 2015 году уделяло мерам социальной поддержки ветеранов Великой Отечественной войны и членов их семей.

В рамках мероприятий Государственной программы социальной защиты населения Республики Крым на 2015 - 2017 годы 46 ветеранов Великой Отечественной войны получили материальную помощь на ремонт жи-

лых помещений в общей сумме 4,6 млн. руб., 190 инвалидов войны, состоявших в очереди для получения автомобиля, получили компенсацию на общую сумму 38 млн. руб., а также более 125 млн. руб. из бюджета Республики Крым было направлено на денежные выплаты и материальную помощь ветеранам к 70-й годовщине Победы в Великой Отечественной войне. В 2016 году с целью стимулирования активных действий по преодолению трудной жизненной ситуации в Республике Крым планируется внедрить новый вид социальной помощи – социальный контракт. На финансирование этого мероприятия будет направлено 45,5 млн.руб.

Следование принципам социальной ответственности создает устойчивый положительный имидж региона и все чаще учитывается при заключении контрактов, получении кредитов, страховании, при взаимодействии с органами власти разного уровня.

Успешная реализация социальной политики в регионе обеспечивается в случае привлечения и удержания квалифицированных кадров в условиях их острого дефицита и формирования вокруг предприятия зоны социального благополучия.

**Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-22-01001*

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА

канд. экон. наук М.В. Белокопытов

Смоленская государственная сельскохозяйственная академия

Данная методика предполагает обоснование системы факторов, определяющих уровень эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий. А также отнесения их к определенным типам исходя из уровня их социально-экономического развития. В качестве результативного показателя взят уровень производительности труда. Сформированные таким образом группы сельскохозяйственных предприятий позволяют выделить наиболее типичные проблемы, сдерживающие рост производительности труда и эффективности функционирования, определить методические основы их решения. Оценка структуры факторов роста производительности труда должна дать более полное представление об уровне производительности труда и перспективах ее динамики.

Классификация проводится при помощи многомерного статистического метода – кластерного анализа, цель которого заключается в формировании однородных групп объектов (кластеров) по множеству разнообразных и несопоставимых показателей. Кластерный анализ позволяет производить разбиение объектов не по одному параметру, а по целому набору

признаков. Кроме того, в отличие от большинства математико-статистических методов он не накладывает никаких ограничений на вид рассматриваемых объектов и позволяет рассматривать множество исходных данных практически произвольной природы.

Каждое предприятие выступает в данном рассмотрении как объект, характеризуемый определенными значениями 9 показателей факторов. В качестве таких факторов выбраны: Фондовооруженность в расчете на 1 среднегодового работника, Надой молока на 1 корову в год, Отработано одним работником тыс. чел. часов, Уплачено налогов в региональный и местный бюджет, заработная плата, государственные субсидии на растениеводство, государственные субсидии на животноводство, материальные затраты в сельскохозяйственных предприятиях, урожайность зерновых.

Проведенные исследования, позволили получить матрицу из 9 признаков, которая затем была преобразована в матрицу евклидовых расстояний между наблюдениями. Каждое предприятие было представлено вектором в 9-мерном пространстве факторов и характеризовалось значениями количественных показателей. Такое пространство обычно называется пространством свойств изучаемых объектов. Сравнение расстояния между этими точками будет отражать степень близости рассматриваемых предприятий, их сходство друг с другом. Экономический смысл подобного понимания сходства означает, что предприятия считаются тем более похожими, чем меньше различия между одноименными показателями, с помощью которых они описываются.

Обобщенные результаты анализа матрицы можно представить в виде дерева сходства (дендрограммы), отражающее относительную близость всех рассматриваемых сельскохозяйственных предприятий. Это дерево в соответствии с числом сопоставляемых объектов включает столько же уровней.

Многомерная классификация проводилась с использованием пакета прикладных программ «Statistika» по иерархической схеме методом Уорда (Ward's method), критерием объединения в котором является минимальное приращение внутригрупповой суммы квадратов отклонений, что чаще всего приводит к образованию типических групп объектов примерно одинаковых размеров. В этом методе в качестве целевой функции применяют внутригрупповую сумму квадратов отклонений, которая есть не что иное, как сумма квадратов расстояний между каждой точкой (объектом) и средней по кластеру, содержащему этот объект. На каждом шаге объединяются такие два кластера, которые приводят к минимальному увеличению целевой функции, т.е. внутригрупповой суммы квадратов. Этот метод направлен на объединение близко расположенных кластеров.

Результаты кластерного анализа по исходным данным показали, что классификация исследуемой совокупности сельскохозяйственных предприятий Смоленской области образует сложную иерархическую структуру, которую можно представить в виде дендрограммы или диаграммы дерева.

На рисунке видно, что сельскохозяйственные предприятия Смоленской области укрупненно образуют пять кластеров, которые в свою очередь составляют два мегакластера. С определенной долей условности можно сказать, что мегакластеры делят сельскохозяйственные предприятия Смоленской области по критерию обеспеченности факторами повышения производительности труда на кризисные или не обеспеченные на достаточном уровне факторами, позволяющими повышать производительность труда (кластер 1) и соответственно все остальные, находящиеся в более лучшем положении, чем кризис.

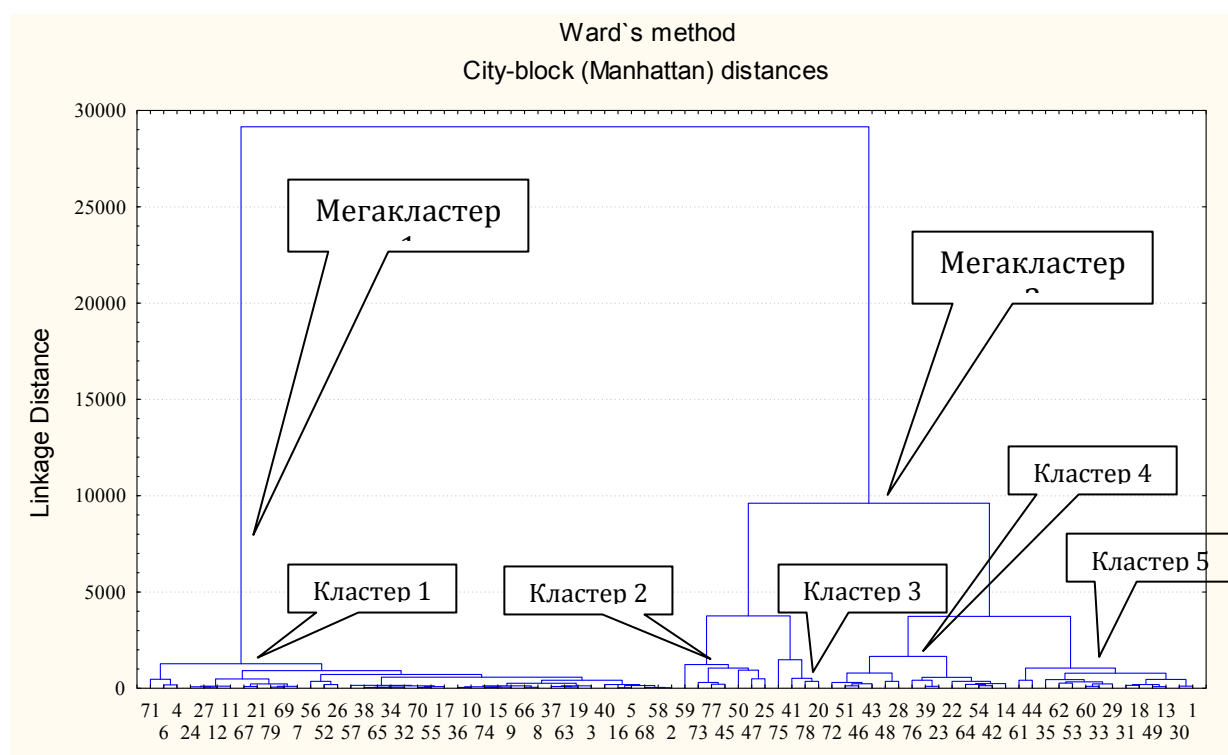


Рис. Диаграмма кластеризации сельскохозяйственных предприятий Смоленской области

Интерпретация полученных результатов кластеризации по весовым компонентам параметров структуры ресурсно-факторной базы производительности труда сельскохозяйственных предприятий Смоленской области позволяет сделать выводы о специфике экономик выявленных типических групп сельскохозяйственных предприятий. На основе полученных характеристик можно выделить кластеры однотипных сельскохозяйственных предприятий.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО ИМИДЖА РЕГИОНА В СИСТЕМЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

канд. экон. наук В.А. Ганский

Полоцкий государственный университет

За минувшие сто лет произошли глобальные изменения в мире. К этим изменениям относится и невиданное ускорение экономического и технического развития, рост всесторонних связей и взаимозависимостей между народами и континентами. Как никогда активно культуры проникают друг в друга. Народы и цивилизации достигли такой степени периферического контакта, или экономической взаимозависимости, или психической общности, что дальше они могут расти только взаимно проникая друг в друга.

Культурно-познавательный туризм является одним из факторов взаимопроникновения культур разных народов. Туриндустрия тесно связана с использованием культурного наследия стран. Туризм заставляет правительство и частные организации активно участвовать в деле сохранения и возрождении памятников истории и культуры, в сохранении культурного и природного наследия.

Как и любая другая отрасль экономики, индустрия туризма сталкивается с усилением глобальной конкуренции, где растет количество государств, которые привлекают туристов развитой системой историко-культурных и природных территорий, активно используемых в туристической деятельности. Эта система включает национальные парки (природные, исторические, этнографические, исторические поселения, мемориальные места, памятники оборонительной архитектуры (крепости, замки) и др. Активно используется статус объектов Всемирного культурного и природного наследия, устанавливаемый на основе специальной конвенции ЮНЕСКО, которая подписана более чем 150 государствами мира.

В методических рекомендациях ООН и ЮНВТО по национальному и региональному планированию туризма выделяют три главные причины, которые мотивируют развивать туризм и рекреацию.

1. Причины экономического характера (рост доходов туристической территории, создание рабочих мест, рост благосостояния населения и т.п.);
2. Социальные причины (туризм способствует восстановлению духовных и физических сил человека, сохранению исторического наследия, улучшению качества жизни и т.п.);

3. Причины экологического характера (туризм в определенных условиях способствует сохранению окружающей среды).

Таким образом, туризм рассматривается как ключевое направление развития регионов, имеющих значительный природный и историко-культурный потенциал; при этом на территории каждого региона должна быть выработана своя собственная стратегия с учетом специфики местного историко-культурного потенциала, который дополняет стратегию развития других регионов.

В туризме надлежащий имидж имеет особое значение, поскольку туристическую услугу невозможно продемонстрировать потенциальному клиенту, например, как демонстрируют товар. Только положительный имидж страны или отдельных ее регионов обеспечивает их выбор многочисленными туристами для путешествия. В связи с этим именно территориальный маркетинг может выполнять особую роль в пропаганде природного и историко-культурного наследия Беларуси.

Маркетинг в индустрии туризма призван выявить потребности туристов, создать привлекательные для них туристические услуги, ознакомить потенциальных туристов с доступными для них туристическими продуктами, проинформировать их о месте, где можно эти услуги приобрести. Как свидетельствует практика, создание и внедрение маркетинговой концепции в стратегическом планировании регионального развития уже приносит соответствующие результаты.

Термин «маркетинговая концепция» используется уже в течении многих лет. Это концепция, которая определяет, что главным приоритетом в предпринимательстве должно быть удовлетворение желаний и потребностей клиентов. Одна из возможностей, которая появляется при переносе мероприятий маркетинговой концепции на уровень региона – формирование положительного имиджа территории. Положительный имидж региона – это не роскошь и не модный атрибут. В условиях информационного общества и всепроникающей глобализации – это жизненная необходимость. Социально-экономическая, культурно-историческая, инвестиционная и туристическая привлекательность региона не возникает на пустом месте, а является следствием разумно сформированного имиджа. Развитие туристической инфраструктуры, расширение перечня предлагаемых услуг, развитие новых сфер деятельности, создания дополнительных рабочих мест, повышение жизненного уровня населения, поиск средств для финансирования и поддержки культурно-исторического наследия, обеспечение возможностей для культурного обмена непосредственно связаны с имиджем региона.

Термин «имидж» происходит от английского «image», которое, в свою очередь, происходит от латинского «imago». В английском языке это слово имеет как минимум пять значений: «образ», «статуя (идол)», «подобие», «метафора», «икона». При этом оно чаще всего применяется в значении «образ». Туристы, потребители воспринимают регион, ориентируясь на образ, который сложился в их сознании. Как правило, этот образ складывается под воздействием многих факторов: географического положения, истории, культуры, социально-экономического развития, информации в СМИ, отзывов и мнений знакомых. Под имиджем следует понимать представления, сложившиеся в индивидуальном и массовом сознании, о том или ином регионе. Поскольку имидж региона – это категория, которая складывается из отношения к нему, то он способен оказывать влияние на поведение других участников общенационального коммуникационного процесса.

Работа по формированию имиджа региона должна быть связана с расширенным и многогранным описанием территории, какой она должна быть увидена и воспринята той аудиторией, которой адресована. Чтобы осуществить наполнение имиджа региона конкретными характеристиками и понять, каким образом происходит его формирование, необходимо понимать какую структуру имеет региональный имидж, какие объективные и субъективные факторы его формируют. Объективные факторы: деятельность крупных ТНК, инвестиционный климат, инновационная политика, ресурсная база, научно-технический потенциал, статистические показатели; рейтинги кредитоспособности, история, культура. Субъективные факторы: восприятие потребителями брендовых знаков региона, восприятие потребителями уровня гостеприимства, влияние коммуникационной политики, образ региона, сложившийся в сознании потребителей. Таким образом, имидж – это совокупность объективных и субъективных факторов, которые позволяют во время упоминания названия сразу же строить целую цепь ассоциаций по отношению к данной стране (региону).

Если очень коротко и просто сформулировать, что такое имидж и зачем он нужен региону, то выходит, что правильно сформулированный имидж, только при одном упоминании названия региона, вызывает у туристов желание туда поехать, а у инвесторов вкладывать деньги в развитие бизнеса. Фактически имидж выступает в качестве инструмента достижения стратегических целей, которые касаются основных видов деятельности территории. Позитивный имидж повышает ценность региона в сознании потребителей, поэтому создание позитивного имиджа представляет собой информационную деятельность, направленную на его

формирование или изменение (корректировка, обновление, воспроизведение). Имидж любого туристического региона не является постоянным; представления о регионе могут меняться, особенно под воздействием политических и экономических факторов. Войны, стихийные бедствия и техногенные катастрофы значительно ослабляют имидж региона. Кроме того, они закрепляют в сознании потребителя устойчивые негативные стереотипы.

Необходимость формирования собственного имиджа каждого региона и усиление элементов узнаваемости регионов Беларуси очевидна. Потому что в итоге это способствует привлечению внимания к региону, дает возможность эффективно лоббировать свои интересы, улучшать инвестиционный климат, получать дополнительные ресурсы для развития региональной экономики, сохранения памятников историко-культурного наследия. Более того, продвижение имиджа регионов – перспективный путь преодоления трудностей в формировании имиджа Беларуси в целом. Как показала практика маркетинговой деятельности ведущих стран мира, целесообразно следовать стандартной последовательности семи маркетинговых мероприятий, которые получили название «Семь «Р» туристического продукта»: продукт (product); планирование (planning); место (place); люди (people); цены (prices); продвижение (promotion); процесс (process). Одним из центральных элементов, способным формировать позитивный имидж, является проведение рекламных компаний. Необходимым является эффективное продвижение страны и ее отдельных регионов, которое можно определить как маркетинг имиджа.

Под маркетингом имиджа понимают процесс создания, развития и распространения позитивной картины региона средствами маркетинговой программы, разработанной для конкретного объекта продвижения (региона). Отправной точкой этого процесса является начальная диагностика имиджа, в течение которой определяется фактически существующая оценка имиджа. Следующим этапом маркетинга имиджа является выбор целей. В данном случае необходимо выбрать направление деятельности в рамках имиджа территории (формирование имиджа, обновление, усиление, изменение), а затем на основе поставленной цели формируется тактика деятельности, т.е. ставятся конкретные задачи, применяются определенные методы и инструменты.

На первом этапе должно произойти осознание не только органами власти, но и всем местным населением, а именно бизнесом, научной и общественной элитой региона необходимости формирования и продвижения имиджа региона. Надо принять решение относительно структуры,

которая будет заниматься формированием и продвижением имиджа, обеспечить механизм финансирования данной структуры. На втором этапе необходимо выполнить следующие мероприятия: выявить аудитории, на которые будут влиять меры по продвижению имиджа, а также ориентироваться в создании туристического продукта в соответствии с возможностями региона; изучить региональные особенности, которые можно использовать для формирования имиджа региона; разработать показательный туристический маршрут, сконцентрировать на нем лучший персонал и ресурсы; составить план региональных мероприятий на ближайшие 2-3 года, о которых будут проинформированы СМИ. На третьем этапе должна проводиться работа с населением региона с целью закрепления у него заинтересованности формированием туристического имиджа региона: нужно провести социологические опросы, выявить актуальные проблемы, которые могут помешать созданию положительного имиджа региона. На четвертом этапе необходимо использовать все виды деятельности, которые освещаются в СМИ на общенациональном и региональном уровнях, участвовать в выставках, форумах, ярмарках, организовывать на своей территории форумы, ярмарки, фестивали, и др. На пятом этапе в течении формирования систем контроля функционирования механизмов продвижения положительного имиджа необходимо обеспечить преемственность данного направления деятельности в процессе смены исполнительной власти в регионе.

Необходимо понимать, что туризм сегодня – мощный фактор регионального развития. Туристический сектор расширяет объема продаж и увеличивает количество услуг в смежных с туризмом отраслях (например, ЖКХ, оптовая и розничная торговля, строительство, транспорт, общественное питание и т.п.), экономика региона тем самым получает дополнительные доходы. Имидж туристической территории в этой ситуации играет не последнюю роль. Привлекательный имидж привлекает к территории новых посетителей и потребителей, которые создают условия для экономического и социального роста региона. Туризм должен развиваться таким образом, чтобы обогащать местную экономику, рационально и бережно использовать природные ресурсы, быть полезным местному населению через обеспечение стабильной занятости, способствовать развитию местных ремесел, народных промыслов и др. Главной заинтересованной стороной устойчивого развития туризма должны выступать национальные и региональные органы государственной власти и туристические администрации. Именно государство через инструменты контроля и налоговую политику должна устанавливать пределы и условия развития туризма.

РОЛЬ ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

канд. экон. наук О.И. Гордиенко, канд. экон. наук Н.Л. Белорусова
Полоцкий государственный университет

Создание благоприятной институциональной среды в Республике Беларусь и ее регионах, предусматривающее формирование цивилизованных мотиваций поведения человека, государственных и общественных институтов, адекватных условиям рыночной экономики, приобретают особое значение и актуальность. Формирование современной системы институтов является важнейшей предпосылкой достижения стратегических целей устойчивого развития Республики Беларусь.

Институциональная теория включает концепцию институтов и институциональной динамики, опирающуюся на понятие прав собственности, трансакционных издержек, контрактных отношений и групповых интересов и претендующая на объяснение самых общих закономерностей развития человеческого общества. Институты в своей совокупности образуют институциональную структуру общества и экономики. Они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или в экономике, влияют на функционирование социально-экономических систем.

«Институты – писал Дуглас Норт, - создают базовые структуры, с помощью которых люди на протяжении всей истории добились порядка и таким образом снизили степень своей неуверенности». Институты по Д. Нарту – это «правила игры» в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми [1, с. 17].

Обобщая вышеприведенное определение, А.Е. Шаститко [2, с. 554] трактует институты как «ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил». Внимание к определению понятия института важно по той причине, что институты представляют собой базовую единицу анализа институциональной экономической теории, а их совокупность составляет предмет этой теории. В составе институтов Д. Норт выделяет три главные составляющие [1]:

- формальные правила (конституция, законы, административные акты, официально закрепленные нормы права);
- неформальные ограничения (традиции, обычаи, договоры, соглашения, добровольно взятые на себя нормы поведения и т.д.);

– механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды и т.д.).

Главная роль институтов в обществе – уменьшение неопределенности путем установления устойчивости структуры взаимодействия между людьми.

Институциональные преобразования выражаются, прежде всего, в разработке законов, регулирующих деятельность экономических агентов в условиях рыночной экономики. Таким образом, можно сказать, что под институциональными преобразованиями понимается изменение формальных и неформальных условий экономической деятельности, т.е. система мер, включающая разработку и применение законодательства, соответствующего условиям рыночной экономики. К институциональным преобразованиям можно отнести также изменение отношений собственности, формирование новых организаций и учреждений рыночного типа и создание системы управления экономикой, основанной на применении косвенных рычагов управления.

Институциональные преобразования белорусской экономики направлены, главным образом на осуществление административной реформы, совершенствование законодательства регулирующего деятельность субъектов хозяйствования, реформирование естественных монополий, модернизацию финансово-бюджетной системы и др.

Развитие институциональной среды актуально и на региональном уровне [5, 6, 7].

Н. Зубаревич [5], лауреат международной Леонтьевской медали «За вклад в реформирование экономики» подчеркивает, что макроэкономический анализ не дает понимания факторов регионального развития. Даже сложнейшие известные сегодня макроэкономические модели в результате расчетов показывают, что традиционные факторы - труд и капитал - описывают региональное развитие процентов на 30%, все остальное - 70% - неопределяемые факторы. Понять последнее позволяет новая экономическая география Нобелевского лауреата Пола Кругмана. Согласно его теории в пространственном развитии выделяются конкурентные преимущества «первой» и «второй природы». К преимуществам развития «первой природы», относят фактор природных ресурсов, к преимуществам «второй природы»: агломерационный эффект, человеческий капитал и институты. Если в теории Пола Кругмана институты рассматриваются как факторы развития, то, согласно исследованиям Всемирного банка, они могут выступать и в роли тормозов развития или барьеров.

И сегодня, формируя и проводя региональную политику Республики Беларусь важно определить, какие факторы реально стимулируют ее про-

странственное развитие, а какие - в частности, институциональные, выступают препятствиями.

Страна в целом и ее части - регионы - всегда имеют в большей или в меньшей мере несовпадающие интересы. В таких отношениях конфликт интересов имманентен и требует специального институционального дизайна. Для Республики Беларусь характерно управление, для которого политика согласования интересов в определенной степени является неустойчивой и непрозрачной.

Без учета интересов регионов невозможен эффективный механизм функционирования национальной экономики. В связи с этим актуальной становится *теория институционализации региональных интересов* [6, 8]. С нашей точки зрения, более точной является расширительная трактовка региональных интересов [6] как заинтересованности в стабильном воспроизводстве и приумножении социального, природоресурсного, экологического, демографического и хозяйственного потенциалов региона. Этот подход позволяет выделить государственные региональные и местные региональные интересы.

Государственный региональный интерес состоит в минимизации негативных проявлений территориальной дезинтеграции на уровне территорий, в поддержке местных преобразований, создании условий для того, чтобы каждый регион максимально использовал свой внутренний потенциал и в меньшей степени претендовал на государственную помощь.

Местный региональный интерес проявляется в обеспечении полноценного и сбалансированного существования на конкретной территории человека, общества и природы; гарантии их согласованного воспроизводства на базе использования ресурсов и полномочий, государственно признаваемыми местными.

Совокупный региональный интерес представляет собой заинтересованность в стабильном воспроизводстве тех условий и предпосылок жизни региона, которые поддерживают и привлекают субъектов региональных интересов и определяют приоритетные направления социально-экономического развития региона.

Институционализация региональных интересов – это процесс оформления взаимодействия интересов региональных субъектов в институциональную систему, элементы которой, становясь общепринятой практикой и подтверждаясь в реальных экономических отношениях, способны действовать в направлении реализации региональных интересов [6].

Региональные интересы охватывают не весь спектр социально-экономических интересов субъектов региона и являются частью мотиваций их деятельности, которая обуславливает территориальную организа-

цию общества. Преобладающей ценностью остается понимание того, что люди, живущие в одном месте, должны иметь правомочные органы, через которые могут выражать свои интересы. Поэтому такие интересы и возможность их реализации должны составлять предмет заботы органов государственной власти.

Субъектами институционализации региональных интересов выступают [6]:

- во-первых, население региона и хозяйственные агенты, взаимодействие интересов которых выливается в неформальную институционализацию их интересов;

- во-вторых, правомочные представители региональных интересов, способные представлять, защищать и реализовывать их как субъекты правоотношений (представители региональной законодательной и исполнительной власти; их главная институциональная функция - формальная институционализация местных региональных интересов);

- в-третьих, государство при проведении региональной политики. Его институциональной функцией является создание институтов, обеспечивающих достижение компромисса между региональными интересами государства и местными интересами регионов.

Категория эффективности институционализации региональных интересов призвана отражать степень соответствия региональной власти ее институциональной роли в социально-экономической структуре общества [6]. Успех институционализации региональных экономических интересов во многом зависит и от структуры законодательной и исполнительной власти в регионе. Кроме того, существует опасность неэффективности соблюдения правил самой региональной властью. Существует риск злоупотребления потенциалом «насилия», который может использоваться в отношении региональных хозяйствующих субъектов вне зависимости от того, соблюдают ли они условия игры. Введение различных платежей за прохождение бюрократических процедур вынуждает хозяйствующих субъектов уходить в зону оппортунистического поведения.

Идеальная институциональная среда (система) регионального управления социально-экономическим развитием должна соответствовать следующим критериям [7]: демократичность; направленность на достижение желаемых результатов; обладание достаточной силой воздействия; достаточная простота для понимания; использование системы социально-психологических мотиваций; адаптивность; стимуляция прогрессивного развития.

Институциональные основы управления на региональном и местном уровнях включают правовые, экономические и организационные формы воздействия на процесс социально-экономического развития региона:

– прямое участие в развитии инфраструктуры региона посредством прямого бюджетного финансирования, образования и использования внебюджетных средств и фондов, выпуска займов и т.д.;

– установление льгот производителям, работающим на насыщение внутреннего рынка;

– разнообразная правовая и финансовая поддержка предпринимателей, участвующих в развитии агропромышленного комплекса и обеспечивающих наполнение рынка потребительских товаров.

Переход к устойчивому развитию Республики Беларусь в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Проблемы, решаемые в каждом регионе, в значительной степени должны соответствовать республиканским задачам, но при этом необходим учет местных особенностей, предусматривающий в частности:

- формирование регионального хозяйственного механизма, регулирующего социально-экономическое развитие, в том числе природоиспользование и антропогенное воздействие на окружающую среду;

- выполнение природоохранных мероприятий на селитебных (жилых) и незастроенных территориях городов, других населенных пунктов и в природных зонах, включая их санитарную очистку, рекультивацию земель, озеленение и благоустройство;

- осуществление мер по оздоровлению населения, развитию социальной инфраструктуры, обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия;

- развитие сельского хозяйства на основе экологически прогрессивных агротехнологий, адаптированных к местным условиям, реализации мер по повышению плодородия почв и их охране от эрозии и загрязнения, а также создания системы социальной защиты сельского населения;

- реконструкцию региональной промышленной системы с учетом хозяйственной емкости локальных экосистем.

Таким образом, реформы регионального управления должны обязательно сопровождаться изменениями в системах институтов, причем именно изменения неформальных норм поведения людей поддерживают действие новых законов. Развиваются все институты вследствие смены парадигмы общественного развития и выбора более эффективного метода хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко.- М. : Начала, 1997.- 188 с.
2. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. - М. : ТЕИС, 2002.- 591с.
3. Аузан, А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / А.А. Аузан.- М. : ИНФРА-М.,2007. – 416 с.
4. Олейник, А.Н. Институциональная экономика : учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М., 2002. - 416 с.
5. Зубаревич, Н. Роль институтов в региональном развитии / Н. Зубаревич [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.opes.ru/1240639.html>. – Дата доступа: 17.10.2014.
6. Логинова, Л.В. Институционализация региональных интересов: субъективные и объективные мотивации / Л. В. Логинова // Регионоведение.-2008.- № 4.
7. Старцева, О.А. Институциональные предпосылки развития регионов / О. А. Старцева [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.lib.tsu.ru/mminfo/000063105/319/image/319-157.pdf>. - Дата доступа: 16.10.2014.
8. Бильчак, В.С. Региональная экономика / Под ред. В.С. Бильчака. - Калининград,1998.- С.21-22.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ КРАУДЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

канд. экон. наук **И.В. Зенькова, Д.В. Потуремская**
Полоцкий государственный университет

Совместная экономика позволяет людям эффективно получить то, в чем они нуждаются, производителям – добиться максимальной эффективности, выпуская продукцию по прямому запросу потребителей.

Рост рынка краудфандинга в 2014 году составил \$16,2 миллиарда, увеличившись на 167% с \$6,1 миллиарда в 2013 году. В 2015 году индустрия достигла уровня в \$34,4 миллиарда, увеличившись более чем в 2 раза. По оценкам Всемирного банка, капитализация индустрии к 2020 году достигнет \$90 млрд. При этом, если тенденция удвоения сохранится, то мы сможем увидеть эти цифры уже к 2017 году [6].

Согласно теоретическому подходу И. Сидоровой к возникновению и развитию краудэкономики основные вопросы ею решаемые это проблемы перепроизводства, растущие маркетинговые бюджеты, неверные рыночные стратегии. Так, И. Сидорова отмечает, что краудэкономик – это «... система, которая лишает нас ошибочных экспертных решений, поскольку выстраивается модель, максимально сближающая производителя и потребителя. Промежуточное звено – аналитики, определяющие, какие товары и услуги создавать, где и сколько строить, – уходит в прошлое для большинства секторов экономики...» [8].

Обращает на себя внимание факт, что важным свойством краудэкономики является не только альтернативный способ финансирования новых продуктов и технологий, но и возможность предсказывать появление новых. Рыночная система адаптивна, но не любой продукт рынок готов принять, тем более такой инновационный, как результат работы социального предпринимательства. Целесообразно протестировать продукцию, какой бы замечательной она не казалась производителю, перед тем как представить её широкой общественности.

Отмечено, что интернет уверенно стал пространством, в котором достаточно эффективно взаимодействуют потребитель и производитель [4].

Сегодня в Беларуси в краудэкономике заинтересованы в первую очередь банки, и эта заинтересованность не случайна, так как полностью соответствует тенденциям в сфере оказания финансовых услуг. По мнению многих аналитиков, достаточно четко наметился уход от «экономики посредников», для которой характерно, в том числе, наличие традиционных финансовых институтов (банков). На примере стран ближнего и дальнего зарубежья видно, что банки, биржи и венчурные фонды постепенно исключаются из процесса финансирования, при этом инвестор сотрудничает напрямую с получателем денежных средств [1].

Одна из основных черт банка нового тысячелетия – интеграция с социальными сетями. Банк должен использовать социальную сеть как канал поддержки. Банк нового тысячелетия – это банк для нового поколения так называемых миллениалов, имеющих иной менталитет, иные привычки и ценностей. Именно поэтому существует несколько факторов, которые должны учитываться в работе с новым поколением: мобильность, без чеков, без минимальных остатков на счете и без комиссий, показатель лояльности клиентов, страх оказаться в долгах, необходимость финансового совета, открытость [3], [7], [9].

В Беларуси интерес к краудэкономике только формируется, однако ее инновационная модель уже привлекла внимание крупного бизнеса. Ее движущей силой в нашей стране стал «Белгазпромбанк», оценивший краудфандинг, краудсорсинг и краудинвестинг как глобальные возможности, открывающиеся и перед клиентами банка и перед страной в целом.

В Беларуси действует национальные краудфандинговые платформы Ulej, Talaka.by, Maesens.by. Например, Talaka.by на данный момент объединяет 100 проектов в сферах образования, национальной культуры, социальной помощи, искусства и технологий 27 проектов уже нашли народное финансирование. Только за последние четыре месяца 8 проектов получили финансирование от 537 небезразличных людей на сумму 174 млн. рублей [6]. Maesens.by.– по сути это благотворительный аукцион встреч, где можно вы-

ставить встречу с собой на аукцион или выиграть встречу со знаменитостью, специалистом в какой-либо сфере или просто интересным человеком. Деньги, вырученные от продажи лота, идут на поддержку благотворительных и некоммерческих организаций, инициативных групп социально-культурных проектов, волонтерских групп, благотворительных мероприятий и акций [5].

Систематизированы виды краудфандинга. Они таковы: без вознаграждения (пожертвование или дарение), с нефинансовым вознаграждением, с финансовым вознаграждением, модель роялти, народное кредитование, акционерный краудфандинг [2].

Согласно теоретическому подходу А. Кот общество вполне способно взять на себя решение части не только мелких, но и достаточно важных дел, которые традиционно считались обязанностью государства. Она отмечает то, что и властные структуры, учитывая рост влияния краудэкономики, начинают все больше интересоваться ее возможностями, постепенно формируя необходимое законодательство и присматриваясь к новым технологиям [9].

Таким образом, хочется отметить, что краудфандинг, как и краудэкономика в целом, – действенный механизм по аккумулярованию средств не только для бизнес-стартапов и малого предпринимательства, но и для оказания помощи пострадавшим от стихийных бедствий, развития свободного программного обеспечения и других общественно полезных целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ulej.by – краудфандинговая платформа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ulej.by>. – Дата доступа: 08.10.2016.
2. Король, А. Приживется ли «экономика толпы» в Беларуси: краудинвестинг и краудсорсинг / А. Король, Н. Хаданович. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5948-prizhivetsya-li-ekonomika-tolpy-v-belarusi-chast-1-kraudinvesting-i-kraudsorsing>. – Дата доступа: 10.10.2016.
3. Сусол, А. Зарубежные краудфандинговые платформы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dengodel.com/internet-biznes/332-zarubezhnye-kraudfandingovyje-platformy.html>. – Дата доступа: 10.10.2016.
4. Позднякова, С. В. Краудфандинг в социальном предпринимательстве. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-v-sotsialnom-predprinimatelstve>. – Дата доступа: 08.10.2016.
5. Мелёхина, М. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt>. – Дата доступа: 08.10.2016.
6. Сайт о краудэкономике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru>. – Дата доступа: 08.10.2016.
7. Антони, Е. Современный банкинг - тренды и перспективы / Е. Антони // Банкаўскі веснік. – 2015. – № 7 – С. 2 - 7.
8. Мороз, Д. С миру по нитке / Д. Мороз // Наука и инновации. – 2016. – №1(155). – С. 15 - 20.
9. Кот, А. Экономика без посредников / А. Кот. // Экономика Беларуси. – 2015. – № 4 – С. 25 – 29.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

канд. экон. наук **О.Г. Кирсанова**

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Смоленск*

В экономике любого региона одной из важнейших является инвестиционная сфера, особенно значение она имеет для субъектов Российской Федерации, в которых на протяжении ряда кризисных лет сокращение объемов инвестиций в основной капитал и ввода в действие основных фондов нарушило процесс их воспроизводства и привело к снижению уровня конкурентоспособности продукции российских предприятий.

Следует отметить, что на территории области осуществляется процесс инвестирования модернизации и технического обновления основных средств, в т.ч. и в приборостроительной отрасли.

В таблице 1 представлены данные, характеризующие объемы и динамику инвестиций в основной капитал в Смоленской области в течение 2013 – 2016 гг.

Таблица 1
Динамика инвестиций в основные фонды Смоленской области

Показатель	Ед. изм.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г. (оценка)
Инвестиции в основные фонды, всего	млн. руб.	32 937,3	31 342,0	33 372,09	33 981,03
Индекс физического объема инвестиций	% к предыдущему году в сопоставимых ценах	101,6	94,8	100,07	97,81

Как видно из данных, представленных в таблице 1, динамика инвестиций в основные фонды отрицательна.

Если в целом по области в течение рассматриваемого периода наблюдается незначительное снижение данного показателя – по оценке на 2016 г. оно составит 2,19%, при этом следует отметить, что в 2015 г. рост инвестиционных вложений в материально-техническую базу предприятий составил 0,7%.

Также в 2013 г. наблюдается прирост вложений в развитие и техническую модернизацию оборудования смоленских предприятий (+1,6%). Однако, начиная с 2014 г., объемы инвестиций снижаются (–5,2%).

Отметим, что для экономики области характерно достаточно неравномерное распределение инвестиций в основной капитал. Так, наибольший удельный вес занимают инвестиции в производство и распределение элект-

троэнергии, газа и воды, а также в обрабатывающие производства, транспорт и связь, которые в настоящее время являются одними из основных, обеспечивающих ВРП области. Для прочих отраслей экономики, например, текстильной промышленности, сельского хозяйства, пищевой промышленности, предприятия приборостроения и т.п. объем инвестиций относительно невелик и составляет в совокупности менее 10% общего инвестиционных вложений в основной капитал.

Такая ситуация, на наш взгляд, негативно характеризует перспективы развития тех секторов промышленности региона, которые особенно нуждаются в силу уровня своего технического и технологического состояния в дотациях со стороны органов государственной власти или частных инвесторах. Например, наукоемкие сферы являются в наибольшей степени уязвимыми от технологических факторов внешней среды в отличие, например, от сферы торговли или предоставления посреднических услуг, а потому наиболее от предоставления дотаций либо инвестиций со стороны частного капитала.

Низкий уровень обновления материально-технической базы, а также и высокий уровень износа оборудования являются прямым политики недофинансирования развития данной сферы, а также показывают недостаточный уровень ее инвестиционной привлекательности для частного капитала.

Проанализируем структуру инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (табл. 2).

Таблица 2

Структура инвестиций в приборостроительную отрасль Смоленской области по источникам финансирования, %

Источник финансирования	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г. (оценка)
Собственные средства	14,56	25,94	14,13	20,99
Привлеченные средства	42,72	37,13	42,94	39,51
Кредиты банков	8,39	4,21	14,64	9,53
Заемные средства других организаций	2,48	2,55	2,32	2,37
Бюджетные средства	10,17	10,18	7,12	9,64
в том числе:				
федеральный бюджет	5,28	6,44	4,75	6,09
бюджеты субъектов Федерации	4,00	3,17	1,92	3,08
местные бюджеты	0,89	0,57	0,45	0,46
Прочие источники	21,68	19,99	18,85	17,96
Всего инвестиции	100,00	100,00	100,00	100,00

Структура инвестиций по источникам в основные фонды проиллюстрирована на рисунке.

Как видно, исходя из данных таблицы 2 и рисунка, в структуре инвестиций в основные фонды Смоленской области преобладают привлеченные средства (в течение анализируемого периода средний показатель составляет 40,56%).

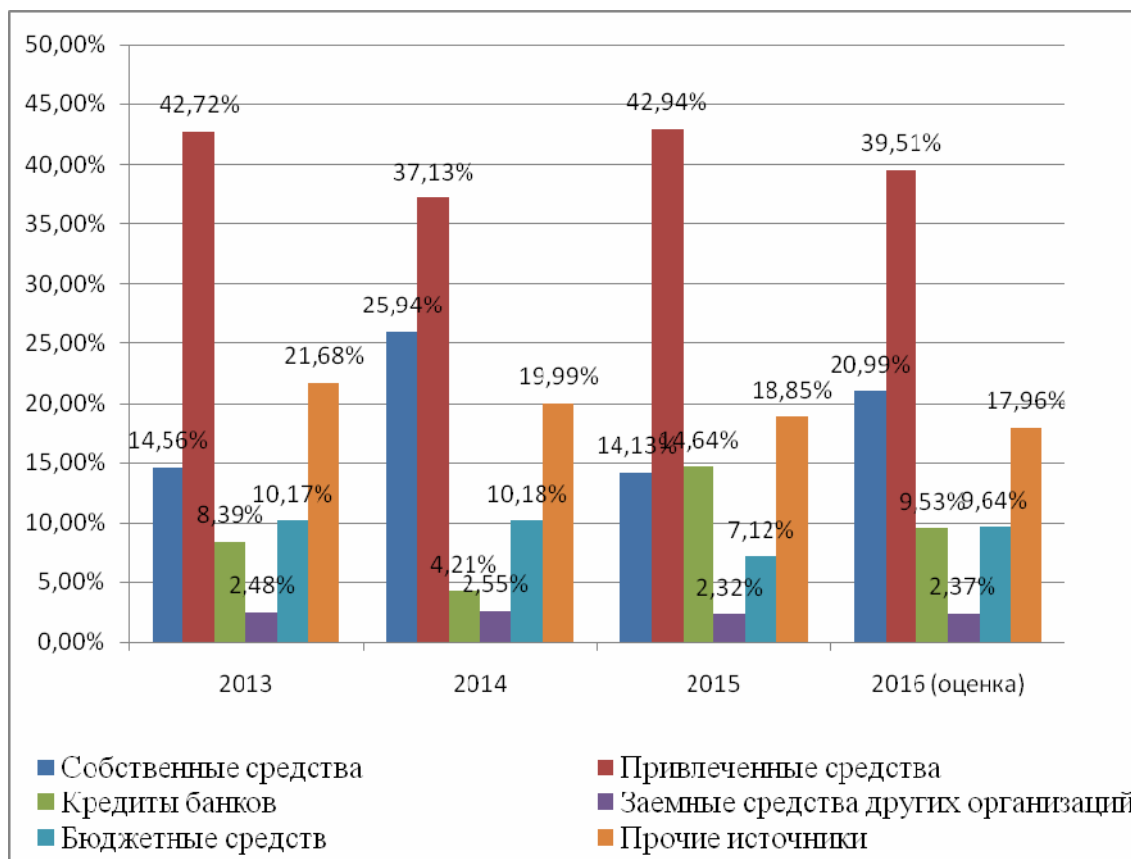


Рис. Структура инвестиций в основные фонды Смоленской области по источникам финансирования, %

Второе место по доле в общем объеме инвестиций занимают прочие источники финансирования воспроизводства основных фондов – значение среднего показателя по периоду составило 19,62%.

Третий по своему значению удельный вес имеют собственные источники финансирования – средний показатель в течение рассматриваемого периода составил 18,91%. При этом оценка 2016 г. показывает, что доля данного источника финансирования увеличится на 6,86%.

С одной стороны, такое распределение свидетельствует о наличии собственного потенциала предприятий и их возможности аккумулировать финансовые ресурсы в виде основных фондов. С другой стороны, можно отметить, что высокий удельный вес привлеченных и прочих источников финансирования отражает наличие своего рода инвестиционной привлекательности отраслей экономики Смоленской области.

Доля бюджетных средств в инвестировании воспроизводства основных фондов в Смоленской области относительно невелика и составляет в

среднем в течение рассматриваемого периода 9,28%. При этом традиционно больший объем перечислений приходится на средства федерального бюджета. Следует отметить, что в 2016 г. прогнозируется рост объемов финансирования из средств регионального бюджета. Доля местных субсидий в течение периода постоянно снижается и составляет менее 1% в общем объеме инвестирования, что обусловлено, прежде всего, бюджетным дефицитом подавляющего большинства муниципальных образований Смоленской области.

Незначительный удельный вес в источниках финансирования занимают кредиты банков – средний показатель в течение рассматриваемого периода составил 9,19%. Непривлекательность данного источника формирования основных фондов с целью их воспроизводства обусловлена, во-первых, высокой стоимостью кредита (по региону средняя ставка процента составляет порядка 16 – 17%), во-вторых, трудностями в его получении, что вызвано нестабильностью внешней экономической среды и колебаниями курса национальной валюты.

В данном случае следует отметить, что наличие государственной поддержки в нестабильный период функционирования экономики должно подразумевать кроме прочего и создание возможностей для модернизации основных средств. В этой ситуации актуальными и целесообразными представляются инвестиционные проекты, в которых в качестве основного инвестора будет выступать государство. Реализация данного подхода позволит эффективно осуществить государственную поддержку хозяйствующих субъектов реального сектора экономики и повысить его конкурентоспособность, сформировав тем самым необходимые условия и площадки для привлечения инвестиций со стороны частного капитала. Финансовые ресурсы, выделяемые государством при этом должны направляться, на наш взгляд, на финансирование конкретных проектов, осуществляемых в соответствии с принципами проектного управления, что позволит сформировать предпосылки для развития отрасли в целом, а не отдельных предприятий или бизнес-групп.

Тем не менее, следует отметить, что в условиях кризиса рассчитывать на привлечение государственных инвестиций или частного капитала со стороны руководителей предприятий будет сопряжено с определенной долей риска недофинансирования требуемых объемов капитальных вложений. В данной ситуации необходим поиск внутренних резервов для формирования основных фондов с целью их последующего воспроизводства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Прогноз социально-экономического развития Смоленской области на 2016 г. и на плановый период 2017 – 2018 гг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://smolenskadmin.ru>

АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ТОЧЕК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

канд. экон. наук Е.П. Лисиченок
Полоцкий государственный университет

В настоящее время отмечается значительный интерес авторов к вопросам выявления и создания точек экономического роста в контексте активизации процессов социально-экономического развития регионов в стратегическом аспекте.

В свое время теория полюсов роста, выдвинутая французским экономистом Ф. Перру, получила широкое признание. В ее основе лежит представление о ведущей роли отраслевой структуры экономики, и в первую очередь лидирующих отраслей, создающих новые товары и услуги. Те центры и ареалы экономического пространства, где размещаются предприятия лидирующих отраслей, становятся полюсами притяжения факторов производства, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации предприятий и формированию полюсов экономического роста.

В дальнейшем теория «полюсов роста» была детально разработана в территориальном аспекте французским ученым Ж. Будвилем. Его заслугой является то, что он сумел перенести теорию Ф. Перру в другую область, сумел привязать ее к конкретному географическому пространству и, что особенно важно для региональной науки, дал региональное толкование полюса роста. Ж. Будвиль показал, что экономическое пространство функционально связано с географическим [4].

Развитие теории «полюсов роста» в дальнейшем было продолжено американским ученым Д. Дарвентом. Этот автор придавал особое значение принципу иерархичности полюсов роста и разработал их классификацию, стремясь от абстрактного «экономического пространства» Перру перейти к реальному географическому пространству, т.е. изучать конкретные центры и отрасли, являющиеся, по его мнению, «полюсами развития».

Кроме этого необходимо выделить такие теории, развивающие идеи теории «полюсов роста», как:

- теория об осях развития (П. Потье);
- теория роста городских агломераций (Х. Ричардсон),
- теория «центр-периферия» (Дж. Фридман),
- модель «вулкана» (Х. Гирш),
- модель «волн нововведений» (Т. Хагерstrand) и др.

Поскольку в настоящее время остро стоит проблема поиска новых источников роста, по мнению А. С. Молчана, первостепенно значимой яв-

ляется задача пересмотра сложившихся ранее приоритетов в экономике регионов, профилирующих видов деятельности, которые оказались неспособными продолжать выполнять роль локомотива региональной экономики. В связи с этим возникает проблема определения полюсов экономического развития, которая тесно сопряжена с обоснованием нового стратегического выбора региона [2].

Таким образом, вопросы стратегического развития регионов тесно связаны с вопросами выявления и формирования точек и полюсов экономического роста.

Как отмечают Е. Ю. Меркулова и С. Е. Дронов, стратегический подход к социально-экономическому развитию регионов предусматривает выполнение следующих требований к точкам экономического роста: обладание необходимыми интеллектуальными, образовательными, технологическими, транспортными ресурсами, обеспечивающими реализацию стратегии региона, которая нацелена на изменение не только количественных, но и качественных свойств (характеристик) экономики региона [1].

Основным нормативным документом, определяющим стратегические направления развития государства и регионов в Республике Беларусь, является Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года.

В Стратегии отражено следующее: «учитывая ограниченность ресурсов, устойчивость экономики может быть достигнута путем формирования «точек роста», на которые, в первую очередь, должны быть сконцентрированы имеющиеся ресурсы и возможности, а также определены необходимые меры по стимулированию их развития» [3].

Особое внимание, как определено в Стратегии, должно быть уделено размещению в малых и средних городах небольших производств с экспортным потенциалом. В рамках второго этапа данного процесса (2021 - 2030 гг.) предусматривается развитие новых «точек роста» с эффективным их встраиванием в региональную экономику при комплексном использовании природных ресурсов, научно-технического потенциала, малого и среднего предпринимательства. Одной из мер решения поставленных задач является формирование региональных инновационно-промышленных кластеров на основе высокотехнологичных предприятий – «точек роста» – с вовлечением в производственную кооперацию субъектов малого и среднего предпринимательства, научных институтов и центров.

В Рекомендациях по разработке региональных стратегий устойчивого развития в Республике Беларусь [6] представлена методология определения точек роста регионального развития.

Методология определения точек роста региона как часть разработки региональных стратегий устойчивого развития включает ряд последовательных этапов, которые имеют свою специфику в зависимости от того, речь идет о дальнейшем развитии уже существующей точки роста или о формировании новой потенциальной точки роста.

Полюс роста (точка роста) регионального развития, в соответствии с данными рекомендациями, представляет собой крупное /сильное и динамично развивающееся предприятие или комплекс производств, а также отрасль /группу взаимосвязанных отраслей с темпами роста выше среднего по стране / региону и способностью генерировать последующий социально-экономический, а в ряде случаев, экологический рост в регионе.

Достижение такого рода регионально ориентированных эффектов связывается с внедрением инновационных производственных технологий, использованием новых методов управления, изысканием дополнительных ресурсов (природных, производственных, человеческих, включая местные инициативы), а также выбором места размещения с учетом имеющихся наиболее выраженных конкурентных преимуществ территории [6].

Типовая структура региональной стратегии устойчивого развития, представленная в Рекомендациях по разработке региональных стратегий устойчивого развития в Республике Беларусь предусматривает подготовку такого раздела как «региональные точки роста», где должна быть представлена информация о точках роста.

В Стратегии устойчивого развития Витебской области на 2016 – 2025 годы представлены приоритетные направления и точки роста в рамках достижения следующих целей [7].

Цель 1: Витебская область – регион, в котором житель любого возраста поддерживает идеи устойчивого развития и прилагает к их реализации все возможные усилия в быту, общественной и профессиональной деятельности.

Цель 2: Витебская область – регион, предоставляющий широкие возможности для инициативных, творческих и предприимчивых людей, эффективно использующий инновации в практике хозяйствования и управления.

Цель 3: Витебская область – регион «умной специализации», активно формирующий экономику будущего.

Цель 4: Витебская область – регион равных возможностей, обеспечивающий высокие стандарты качества жизни каждому жителю на основе активного использования местных преимуществ, современных коммуникаций и сотрудничества.

В рамках представленных целей, а также выделенных в Стратегии приоритетных направлений и точек роста определены мероприятия, сроки их реализации, ответственные исполнители и источники финансирования.

В проекте программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы предусмотрено, что за счет концентрации ресурсов на ключевых направлениях, способных обеспечить максимальное развитие территорий, эффективного использования местного ресурсного потенциала и конкурентных преимуществ будут сформированы центры экономического роста, где сосредоточатся современные производственные структуры, объекты инженерно-технической и социальной инфраструктуры [5].

Таким образом, в нормативно-правовых документах Республики Беларусь, можно найти как теоретико-методологические основы развития существующих и создания новых точек экономического роста, так и планируемые мероприятия по реализации приоритетных направлений и точек роста. Однако данные аспекты, на наш взгляд, требуют более глубокой проработки на уровне отраслей, административно-территориальных единиц и т.д. Следовательно, в каждой области должна быть продолжена работа по выявлению существующих и формированию новых точек экономического роста, что должно быть напрямую связано с разработкой и реализацией стратегий развития регионов и отраслей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Меркулова, Е. Ю. Методический инструментарий выявления точек экономического роста в регионе / Е. Ю. Меркулова, С. Е. Дронов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: cyberleninka.ru/.../metodicheskiy-instrumentariy-vyyavleniya-tochek-ekonomicheskogo-rosta-v-regione. – Дата доступа: 01.08.2016.
2. Молчан, А.С. Формирование точек экономического роста как базовая экономическая стратегия развития и модернизации региональной экономики / А. С. Молчан // Научный журнал КубГАУ. – 2011. - № 63. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: cyberleninka.ru/.../formirovanie-tochek-ekonomicheskogo-rosta-kak-bazovaya-ekonomicheskaya-strategiya-razvitiya-i-mod. – Дата доступа: 01.08.2016.
3. Национальная стратегия Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. – Минск, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.by/nfiles/001708_663161_Proekt_21_11.docx
4. Носов, А.М. Теории пространственного развития в социально-экономической географии / А. М. Носов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: mf.pskgu.ru/projects/pgu/storage/prj/.../prj_11_01.pdf. – Дата доступа: 01.08.2016.
5. Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pravo.by
6. Рекомендации по разработке региональных стратегий устойчивого развития в Республике Беларусь: проект международной технической помощи «Поддержка регионального и местного развития в Беларуси». – Минск, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: regdev.by/ru/download/file/fid/333. – Дата доступа: 30.07.2016.
7. Стратегия устойчивого развития Витебской области на 2016 – 2025 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: regdev.by/ru/download/file/fid/138.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗУЧЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ, КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПОЛОЦКА И НОВОПОЛОЦКА С ЦЕЛЬЮ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ГОРОДОВ

канд. экон. наук Е.П. Лисиченок, Е.С. Гоч
Полоцкий государственный университет

Промышленные организации (предприятия) играют значимую роль в развитии региона и всей системы национальной экономики. В связи с этим, как нам представляется, именно промышленные организации должны принимать активное участие в процессах реализации стратегии развития региона (города).

Нами было выявлено, что основным конкурентным преимуществом г. Новополоцка является его мощный промышленный и научный потенциал.

Город Новополоцк является лидером по объему промышленного производства. По итогам 2014 г. объем промышленного производства в данном регионе составил 56891,2 млрд руб., или 54,4 % к областному показателю.

По результатам проведенного нами анкетирования жителей г. Новополоцка было выявлено, что, по мнению большинства опрошенных, именно развитый промышленный потенциал является главным преимуществом города Новополоцка по сравнению с другими городами Витебской области.

Итак, авторами было выявлено, что город Новополоцк является крупным промышленным центром Витебской области и Республики Беларусь. О высоком уровне развития промышленности свидетельствует один из самых высоких показателей объема производства промышленной продукции.

Однако это приводит к ухудшению экологической ситуации в городе: значительным выбросам от стационарных источников и большому объему промышленных отходов.

Так, объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников по г. Новополоцку составил в 2014 г. 52 тыс. тонн, что значительно больше, чем в других регионах Республики Беларусь. Далее следуют Минск с объемом выбросов 23 тыс. тонн, Гродно (10 тыс. тонн) и Новолукомль (8 тыс. тонн).

В то же время следствием развития промышленности является рост благосостояния населения, т.к. г. Новополоцк является лидером по уровню заработной платы. Зарплата новополочан значительно превышает среднюю по стране и области.

Так, по итогам 2014 г. номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников по г. Новополоцку составила 7751,6 тыс. руб. (145,2 % к областному уровню). Для сравнения: по г. Витебску заработная плата в 2014 г. составила 107,3 % к областному уровню, по г. Полоцку и Полоцкому району – 102,4 %, по г. Орша и Оршанскому району – 96,3 % к областному уровню.

Авторами были сформулированы Ценности Стратегии экономического развития г. Новополоцка (рис. 1), а также возможные сценарии развития города (рис. 2).



Рис. 1. Ценности Стратегии экономического развития г. Новополоцка

Источник: собственная разработка.

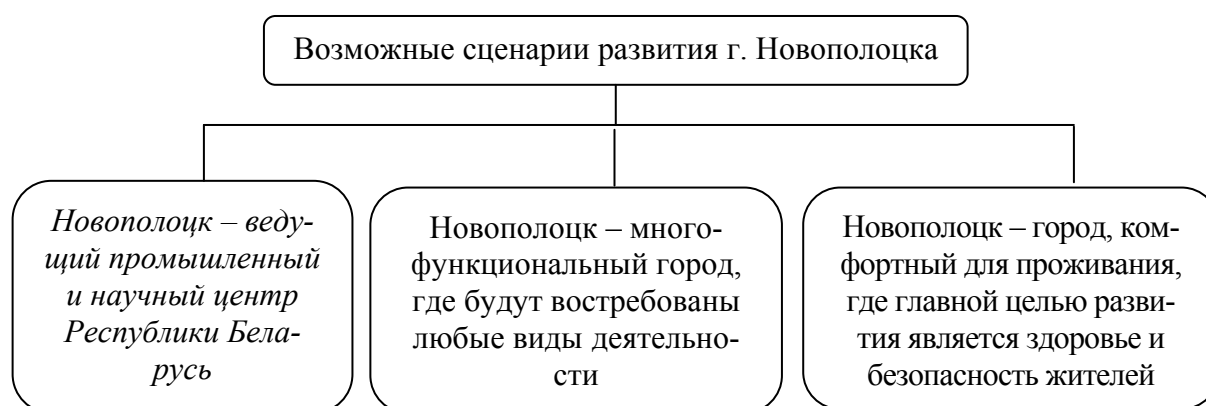


Рис. 2. Возможные сценарии развития г. Новополоцка

Источник: собственная разработка.

Таким образом, стратегия развития города Новополоцка и механизмы ее реализации напрямую связаны с деятельностью ведущей отрасли экономики города – промышленностью.

В г. Новополоцке функционирует большое количество промышленных организаций. Наиболее крупные из них: ОАО «Нафтан», ОАО «Нафтан» завод «Полимир», филиал «Новополоцкжелезобетон» ОАО «Кричевцементношифер», ОАО «Измеритель», ОАО «Витебскхлебпром» филиал Новополоцкий хлебозавод, СООО «ЛЛК-Нафтан».

Удельный вес Новополоцка в объемах производства Витебской области составляет 52,7 %. Определяющим в промышленном комплексе города является градообразующая организация топливной промышленности ОАО «Нафтан», которая занимает 98 % в общем объеме производства промышленной продукции по городу.

Основные показатели развития промышленности г. Новополоцка в 2005 – 2014 гг. представлены в таблице.

Таблица

Основные показатели развития промышленности г. Новополоцка в 2005 – 2014 гг.

Наименование показателя	Значение по годам					
	2005	2010	2011	2012	2013	2014
1. Число организаций промышленности (на конец года)	...	85	96	98	98	63
2. Объем промышленного производства, млрд руб.	7068,3	15242,9	36015,3	60907,2	50548,9	56891,2
в % к предыдущему году	61,7	52,9	59,3	54,5	52,9	54,4
в % к областному объему промышленного производства						
3. Производство важнейших видов промышленной продукции:						
акрилонитрил, тыс. тонн	71,7	82,3	87,9	83,1	80,6	86,5
полимеры этилена в первичных формах, тыс. тонн	131,9	134,5	137,8	139,2	134,7	132,5
волокна химические, тыс. тонн	60,9	63,3	63,9	63,5	60,6	51,4

Источник: [1].

Несмотря на сокращение числа промышленных организаций объем промышленного производства в 2014 г. по сравнению с 2013 г. вырос.

Авторами выделены особенности развития промышленного комплекса города Новополоцка:

- экономический потенциал и развитие города напрямую зависят от работы нефтехимического комплекса;
- доля ОАО «Нафтан» в экономике Новополоцка составляет свыше 90 %, в экономике области – порядка 46 %;
- в организации трудится практически четверть всего трудоспособного населения города;
- для промышленного комплекса характерна тенденция снижения производственных мощностей;
- ОАО «Нафтан» несет большие убытки из-за валютных курсовых разниц;
- промышленные организации г. Новополоцка также как и большинство белорусских организаций не выходят за рамки IV технологического уклада;
- для ОАО «Нафтан» характерна негативная тенденция по поставкам на внешний рынок продуктов переработки нефти.

Далее необходимо изучить как промышленные организации г. Новополоцка могут способствовать реализации стратегических направлений развития административно-территориального образования.

Механизмы реализации стратегических направлений развития территориального образования, которые будут способствовать укреплению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и города в целом включают:

- углубление переработки нефти;
- внедрение прогрессивных технологий и оборудования;
- рациональное использование всех природных ресурсов, вовлекаемых в производство;
- Реконструкцию технологической схемы переработки нефти (для получения продукции, соответствующей Европейским стандартам качества – бензинов Евро-4, дизельного топлива Евро-5);
- повышение надежности технологического оборудования, обеспечение его безопасной и безаварийной работы;
- внедрение современных систем автоматизации;
- увеличение производства ароматических углеводородов;
- строительство установки замедленного коксования и некоторых других объектов;
- снижение энергетических затрат на производство продукции;
- сохранение и снижение уровня потребления тепловой энергии;
- монтаж паровых турбин;
- снижение техногенной нагрузки на окружающую среду от вновь вводимых объектов посредством улучшения качества подготовки предпроектной и проектной документации и проведения экологической экспертизы.

Развитие промышленно-производственного потенциала города будет происходить за счет: реконструкции и модернизации нефтеперерабатывающего комплекса, организаций химической промышленности и машиностроения; диверсификации производственного комплекса; повышения уровня маркетинговых исследований; развития предпринимательства, сферы малого и среднего бизнеса.

Изучение основных прогнозных и плановых документов развития Витебской области и г. Новополоцка позволило выявить направления, в которых будет развиваться экономический потенциал города с учетом тенденций перехода к экономике знаний. Данные направления представлены ниже.

1. Увеличение удельного веса занятых в сфере услуг с 40 % до 45 % при снижении занятых в производственном секторе с 60 % до 55 %, что соответствует процессам перехода к экономике знаний.

2. Уплотнение и реконструкция в промышленном районе Новополоцкий. В промышленном узле Коптево зарезервированы площадки для размещения производственно-деловых и коммунальных объектов, торгово-транспортного центра, объектов придорожного сервиса.

3. Бывшие хранилища техники в поселке Боровуха-1 рассматриваются как резерв для размещения предприятий СЭЗ «Витебск».

4. С прокладкой новой трассы автодороги Р-20 территории, прилегающие к ней, целесообразно резервировать для размещения логистического центра и производственно-делового комплекса.

На сегодняшний день Национальный институт конкурентоспособности использует 3 основных инструмента реализации стратегий развития территорий, которые с успехом могут быть применены в г. Новополоцке: целевые программы, программы развития региональных кластеров, программы развития государственно-частного партнерства (ГЧП).

Промышленные организации г. Новополоцка включены в программные и прогнозныe документы Витебской области и Республики Беларусь.

Что касается программы развития региональных кластеров, то здесь следует выделить создание образовательного кластера на базе Полоцкого государственного университета (строительство) и нефтеперерабатывающего кластера, где ведущими субъектами являются крупнейшие промышленные организации г. Новополоцка.

Программы развития ГЧП – относительно новый, но перспективный инструмент реализации стратегий развития территорий, эффективность которого определяется именно системностью и стратегической сфокусированностью его применения. Дело в том, что основа стратегии заключается в определении базовых отраслей экономики региона, т. е. стратегических приоритетов регионального развития. Проекты ГЧП реализуются преимущественно

щественно в поддерживающих секторах, которые выступают в качестве фактора региональной конкурентоспособности, влияющего на развитие базовых отраслей экономики. Таким образом, данное направление мы также считаем перспективным для реализации стратегии развития города Новополоцка.

Итак, г. Новополоцк является крупнейшим промышленным и научным центром Витебской области и Республики Беларусь. В связи с этим именно хозяйствующие субъекты и научные учреждения города должны принимать активное участие в реализации стратегических направлений развития города.

ЛИТЕРАТУРА

1. Регионы Республики Беларусь. Основные социально-экономические показатели городов и районов 2015: статистический сборник. Том 2 [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет РБ; [редкол.: В.И. Зиновский и др.]. – Режим доступа: www.belstat.gov.by.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВОВЛЕЧЕНИЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРОЦЕССЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ г. НОВОПОЛОЦКА

канд. экон. наук Е.П. Лисиченок, Я.А. Калинина

Полоцкий государственный университет

Промышленные организации (предприятия) играют значимую роль в развитии региона и всей системы национальной экономики. В связи с этим, как нам представляется, именно промышленные организации должны принимать активное участие в процессах реализации стратегии развития региона (города).

Нами было выявлено, что основным конкурентным преимуществом г. Новополоцка является его мощный промышленный и научный потенциал.

Город Новополоцк является лидером по объему промышленного производства. По итогам 2014 г. объем промышленного производства в данном регионе составил 56891,2 млрд руб., или 54,4 % к областному показателю.

По результатам проведенного нами анкетирования жителей г. Новополоцка было выявлено, что, по мнению большинства опрошенных, именно развитый промышленный потенциал является главным преимуществом города Новополоцка по сравнению с другими городами Витебской области.

Итак, авторами было выявлено, что город. Новополоцк является крупным промышленным центром Витебской области и Республики Бела-

реть. О высоком уровне развития промышленности свидетельствует один из самых высоких показателей объема производства промышленной продукции.

Однако это приводит к ухудшению экологической ситуации в городе: значительным выбросам от стационарных источников и большому объему промышленных отходов.

Так, объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников по г. Новополоцку составил в 2014 г. 52 тыс. тонн, что значительно больше, чем в других регионах Республики Беларусь. Далее следуют Минск с объемом выбросов 23 тыс. тонн, Гродно (10 тыс. тонн) и Новолукомль (8 тыс. тонн).

В то же время следствием развития промышленности является рост благосостояния населения, т.к. г. Новополоцк является лидером по уровню заработной платы. Зарплата новополочан значительно превышает среднюю по стране и области.

Так, по итогам 2014 г. номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников по г. Новополоцку составила 7751,6 тыс. руб. (145,2 % к областному уровню). Для сравнения: по г. Витебску заработная плата в 2014 г. составила 107,3 % к областному уровню, по г. Полоцку и Полоцкому району – 102,4 %, по г. Орша и Оршанскому району – 96,3 % к областному уровню.

Авторами были сформулированы Ценности Стратегии экономического развития г. Новополоцка (рис. 1), а также возможные сценарии развития города (рис. 2).



Рис. 1. Ценности Стратегии экономического развития г. Новополоцка

Источник: собственная разработка

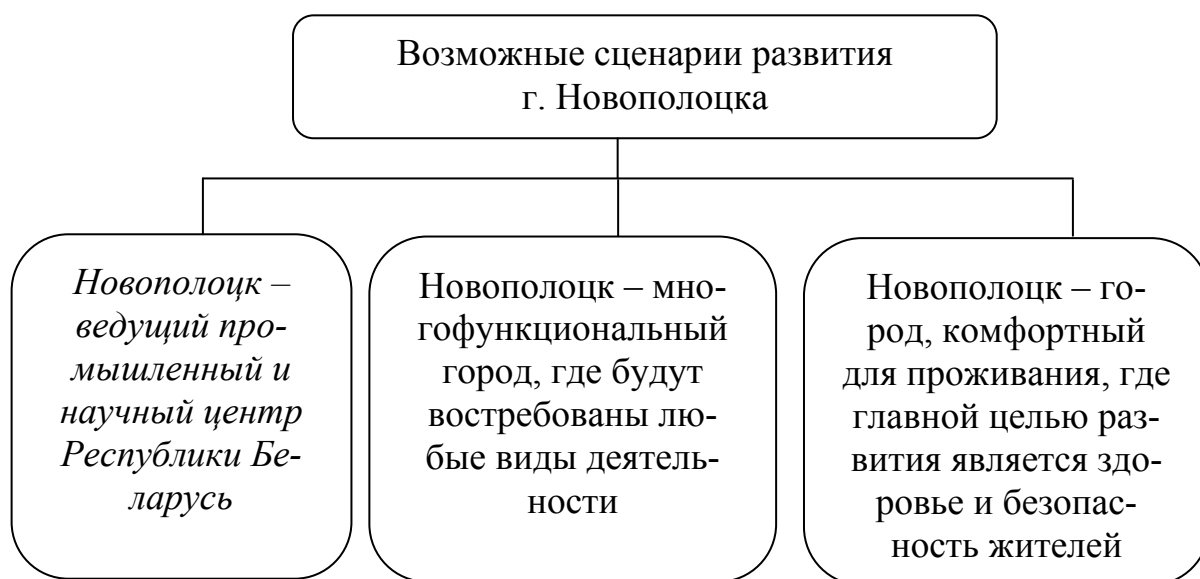


Рис. 2. Возможные сценарии развития г. Новополоцка

Источник: собственная разработка

Таким образом, стратегия развития города Новополоцка и механизмы ее реализации напрямую связаны с деятельностью ведущей отрасли экономики города – промышленностью.

В г. Новополоцке функционирует большое количество промышленных организаций. Наиболее крупные из них: ОАО «Нафтан», ОАО «Нафтан» завод «Полимир», филиал «Новополоцкжелезобетон» ОАО «Кричевцементношифер», ОАО «Измеритель», ОАО «Витебскхлебпром» филиал Новополоцкий хлебозавод, СООО «ЛЛК-Нафтан».

Удельный вес Новополоцка в объемах производства Витебской области составляет 52,7 %. Определяющим в промышленном комплексе города является градообразующая организация топливной промышленности ОАО «Нафтан», которая занимает 98 % в общем объеме производства промышленной продукции по городу.

Основные показатели развития промышленности г. Новополоцка в 2005 – 2014 гг. представлены в таблице.

Несмотря на сокращение числа промышленных организаций объем промышленного производства в 2014 г. по сравнению с 2013 г. вырос.

Авторами выделены особенности развития промышленного комплекса города Новополоцка:

- экономический потенциал и развитие города напрямую зависят от работы нефтехимического комплекса;
- доля ОАО «Нафтан» в экономике Новополоцка составляет свыше 90 %, в экономике области – порядка 46 %;
- в организации трудится практически четверть всего трудоспособного населения города;

Таблица

Основные показатели развития промышленности г. Новополоцка в 2005 – 2014 гг.

Наименование показателя	Значение по годам					
	2005	2010	2011	2012	2013	2014
1. Число организаций промышленности (на конец года)	...	85	96	98	98	63
2. Объем промышленного производства, млрд руб.						
в % к предыдущему году	7068,3	15242,9	36015,3	60907,2	50548,9	56891,2
в % к областному объему промышленного производства	61,7	52,9	59,3	54,5	52,9	54,4
4. Производство важнейших видов промышленной продукции:						
акрилонитрил, тыс. тонн	71,7	82,3	87,9	83,1	80,6	86,5
полимеры этилена в первичных формах, тыс. тонн	131,9	134,5	137,8	139,2	134,7	132,5
волокна химические, тыс. тонн	60,9	63,3	63,9	63,5	60,6	51,4

Источник: [1].

– для промышленного комплекса характерна тенденция снижения производственных мощностей;

– ОАО «Нафтан» несет большие убытки из-за валютных курсовых разниц;

– промышленные организации г. Новополоцка также как и большинство белорусских организаций не выходят за рамки IV технологического уклада;

– для ОАО «Нафтан» характерна негативная тенденция по поставкам на внешний рынок продуктов переработки нефти.

Далее необходимо изучить как промышленные организации г. Новополоцка могут способствовать реализации стратегических направлений развития административно-территориального образования.

Механизмы реализации стратегических направлений развития территориального образования, которые будут способствовать укреплению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и города в целом включают:

– углубление переработки нефти;

– внедрение прогрессивных технологий и оборудования;

– рациональное использование всех природных ресурсов, вовлекаемых в производство;

– реконструкцию технологической схемы переработки нефти (для получения продукции, соответствующей Европейским стандартам качества – бензинов Евро-4, дизельного топлива Евро-5);

- повышение надежности технологического оборудования, обеспечение его безопасной и безаварийной работы;
- внедрение современных систем автоматизации;
- увеличение производства ароматических углеводородов;
- строительство установки замедленного коксования и некоторых других объектов;
- снижение энергетических затрат на производство продукции;
- сохранение и снижение уровня потребления тепловой энергии;
- монтаж паровых турбин;
- снижение техногенной нагрузки на окружающую среду от вновь вводимых объектов посредством улучшения качества подготовки предпроектной и проектной документации и проведения экологической экспертизы.

Развитие промышленно-производственного потенциала города будет происходить за счет: реконструкции и модернизации нефтеперерабатывающего комплекса, организаций химической промышленности и машиностроения; диверсификации производственного комплекса; повышения уровня маркетинговых исследований; развития предпринимательства, сферы малого и среднего бизнеса.

Изучение основных прогнозных и плановых документов развития Витебской области и г. Новополоцка позволило выявить направления, в которых будет развиваться экономический потенциал города с учетом тенденций перехода к экономике знаний. Данные направления представлены ниже.

5. Увеличение удельного веса занятых в сфере услуг с 40 % до 45 % при снижении занятых в производственном секторе с 60 % до 55 %, что соответствует процессам перехода к экономике знаний.

6. Уплотнение и реконструкция в промышленном районе Новополоцкий. В промышленном узле Коптево зарезервированы площадки для размещения производственно-деловых и коммунальных объектов, торгово-транспортного центра, объектов придорожного сервиса.

7. Бывшие хранилища техники в поселке Боровуха-1 рассматриваются как резерв для размещения предприятий СЭЗ «Витебск».

8. С прокладкой новой трассы автодороги Р-20 территории, прилегающие к ней, целесообразно резервировать для размещения логистического центра и производственно-делового комплекса.

На сегодняшний день Национальный институт конкурентоспособности использует 3 основных инструмента реализации стратегий развития территорий, которые с успехом могут быть применены в г. Новополоцке: целевые программы, программы развития региональных кластеров, программы развития государственно-частного партнерства (ГЧП).

Промышленные организации г. Новополоцка включены в программные и прогнозные документы Витебской области и Республики Беларусь.

Что касается программы развития региональных кластеров, то здесь следует выделить создание образовательного кластера на базе Полоцкого государственного университета (строительство) и нефтеперерабатывающего кластера, где ведущими субъектами являются крупнейшие промышленные организации г. Новополоцка.

Программы развития ГЧП – относительно новый, но перспективный инструмент реализации стратегий развития территорий, эффективность которого определяется именно системностью и стратегической сфокусированностью его применения. Дело в том, что основа стратегии заключается в определении базовых отраслей экономики региона, т. е. стратегических приоритетов регионального развития. Проекты ГЧП реализуются преимущественно в поддерживающих секторах, которые выступают в качестве фактора региональной конкурентоспособности, влияющего на развитие базовых отраслей экономики. Таким образом, данное направление мы также считаем перспективным для реализации стратегии развития города Новополоцка.

Итак, г. Новополоцк является крупнейшим промышленным и научным центром Витебской области и Республики Беларусь. В связи с этим именно хозяйствующие субъекты и научные учреждения города должны принимать активное участие в реализации стратегических направлений развития города.

ЛИТЕРАТУРА

1. Регионы Республики Беларусь. Основные социально-экономические показатели городов и районов 2015: статистический сборник. Том 2 [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет РБ; [редкол.: В.И. Зиновский и др.]. – Режим доступа: www.belstat.gov.by.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

канд. экон. наук Е.П. Лисиченок, М.С. Курилович

Полоцкий государственный университет

Промышленность – это важнейшая часть экономического сектора любой страны, значимая отрасль народного хозяйства, взаимосвязанная со всеми отраслями хозяйственного комплекса и имеющая решающее влияние на уровень экономического развития общества, подразделяясь на две больших группы – добывающую и обрабатывающую, она охватывает добычу и переработку сырья и энергии, создание средств производства, большинства товаров личного и производственного применения, оказание различных услуг.

Значимость данной отрасли для развития страны и регионов предопределяет необходимость ее более детального изучения. В данной статье анализ развития промышленности Витебской области проведен с целью выявления положительных и отрицательных последствий ее развития для региона.

На рисунке представлена структура промышленного производства Республики Беларусь в 2015 г.:

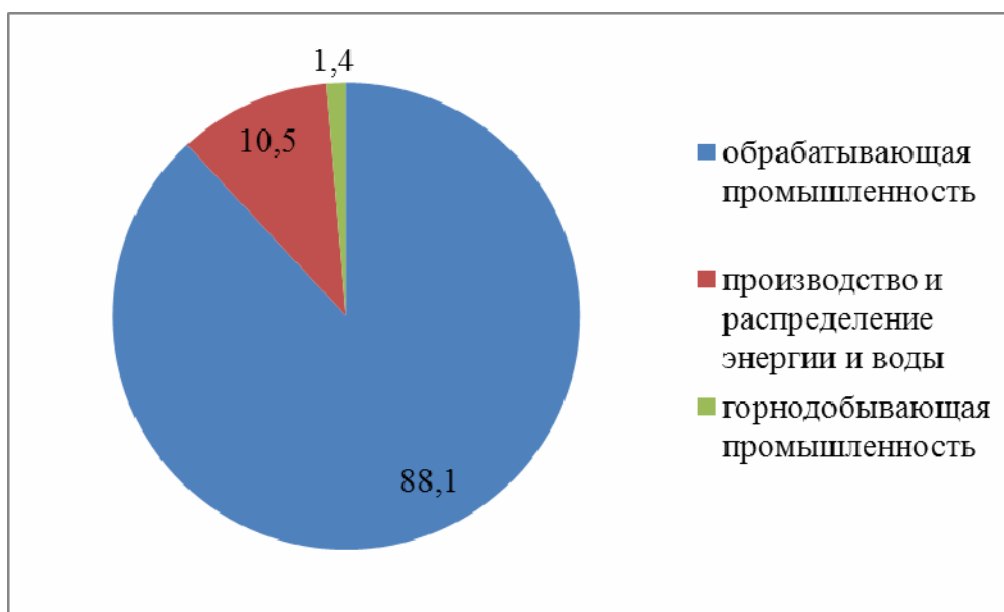


Рис. Структура промышленного производства в 2015 г.

Источник: данные Национального статистического комитета Республики Беларусь (<http://www.belstat.gov.by>).

Наибольший удельный вес в структуре промышленного производства РБ занимает обрабатывающая промышленность. Незначителен удельный вес производства и распределения энергии и воды. И, наконец, наименьший удельный вес приходится на горнодобывающую промышленность.

Далее рассмотрим, каков удельный вес областей и г. Минска в республиканском объеме промышленного производства в 2015 г. Данная информация представлена в таблице 1.

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что производство отдельных видов продукции концентрируется в отдельных регионах. Так, сталь производится преимущественно в Гомельской области, минеральные удобрения, сахар и минеральные воды – в Минской области, грузовые автомобили и телевизоры – в г. Минске, цемент – в Могилевской области, обувь, ковры и ковровые изделия – в Витебской области, чулочно-носочные изделия – в Гродненской области. Производство других видов продукции осуществляется во всех регионах Республики Беларусь.

Таблица 1

Удельный вес областей и г. Минска в общереспубликанском производстве отдельных видов промышленной продукции в 2015 году (в процентах к общему объему производства по республике)

	Области						
	Брест- ская	Витеб- ская	Го- мель- ская	Грод- ненская	г. Минск	Мин- ская	Могил- евская
Электроэнергия	15,2	30,0	9,0	7,6	19,3	13,1	5,8
Сталь	0,1	–	97,4	0,0	1,9	0,2	0,4
Минеральные или химические удобрения (в пересчете на 100% питательных веществ)	–	0,0	3,2	10,6	0,0	86,2	–
Волокна химические	–	22,9	18,8	17,2	–	0,0	41,1
Станки для обработки металлов	6,5	51,0	33,8	–	4,1	4,1	0,5
Грузовые автомобили (включая карьерные самосвалы)	0,0	0,2	0,3	1,6	69,6	12,9	15,4
Лесоматериалы	10,6	16,1	16,1	10,4	1,4	28,7	16,7
Бумага и картон	1,7	7,9	32,5	24,1	1,1	7,3	25,4
Цемент, кроме клинкеров цементных	–	–	–	36,4	–	–	63,6
Кирпичи и блоки строительные	21,1	4,6	9,8	20,7	9,0	13,6	21,2
Шпалы железобетонные	34,6	0,2	0,0	–	–	–	65,2
Ткани	31,0	18,7	9,1	0,0	1,1	0,1	40,0
Ковры и ковровые изделия	3,6	96,1	–	–	–	0,3	–
Чулочно-носочные изделия	16,4	3,0	2,9	74,1	1,1	2,5	–
Обувь	6,5	48,0	12,6	8,9	12,9	2,4	8,7
Телевизоры	–	14,5	–	–	85,5	–	–
Мясо и пищевые субпродукты	18,8	12,4	13,2	17,7	1,3	24,3	12,3
Колбасные изделия	26,3	10,5	11,4	21,0	3,0	19,2	8,6
Масло сливочное	16,5	11,0	15,1	18,7	3,6	21,0	14,1
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	29,5	10,0	12,5	9,8	15,0	11,3	11,9
Консервы плодоовощные	31,1	0,8	4,7	14,7	1,2	22,4	25,1
Сахар	21,5	–	–	23,7	–	54,8	0,0
Шоколад, кондитерские изделия из шоколада и сахара	1,9	5,1	24,5	0,1	36,9	6,8	24,7
Мука	16,1	15,8	6,9	21,8	9,7	18,0	11,7
Напитки алкогольные дистиллированные	30,4	6,6	8,8	9,6	19,1	17,2	8,3
Минеральные воды	11,6	4,7	0,0	3,6	23,7	54,4	2,0

Источник: данные Национального статистического комитета Республики Беларусь (<http://www.belstat.gov.by>).

Далее более подробно остановимся на характеристике промышленного комплекса Витебской области.

В следующей таблице 2 представлен удельный вес Витебской области в республиканском объеме производства отдельных видов промышленной продукции (в процентах):

Таблица 2

Удельный вес Витебской области в республиканском объеме производства отдельных видов промышленной продукции (в процентах)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Мука известняковая и доломитовая для известкования кислых почв	99,99	100	100	100	100	100	100
Масла растительные	85,9	48,5	20,4	20,7	20,2	19,1	19,1
Льноволокно	24,9	29,8	27,6	28,6	27,0	27,3	27,2
Ткани льняные	100	99,94	99,88	99,99	99,92	99,96	99,0
Ковры и ковровые изделия	48,5	89,9	95,6	94,9	98,1	96,1	98,4
Чулочно-носочные изделия	33,4	36,2	19,1	10,9	11,0	8,1	7,3
Обувь	28,9	22,5	32,	37,7	38,4	40,2	44,2
Первичная переработка нефти	53,5	49,1	49,8	49,3	48,8	47,8	45,3
Полимеры этилена в первичных формах	99,5	99,9	99,7	98,4	97,1	97,8	97,2
Трубы, трубки, рукава и шланги и их фитинги из пластмасс	11,2	35,2	37,5	34,5	35,0	37,7	38,4
Вермикулит расслоенный, вспученные глины, вспененный шлак и прочие вспученные минеральные продукты	61,0	86,2	72,5	72,4	76,9	82,9	89,5
Станки для обработки металлов	40,0	63,0	53,7	49,2	50,6	48,1	41,4
Кабели волоконно-оптические	50,2	40,7	44,5	36,1	37,6
Телевизоры	32,8	46,4	75,6	30,4	10,7	11,6	12,4
Счетчики электроэнергии, включая калиброванные	...	21,5	65,3	21,3	18,2	17,2	13,4
Электронергия	49,9	46,3	44,3	42,3	36,4	40,3	31,4

Источник: данные Национального статистического комитета Республики Беларусь (<http://www.belstat.gov.by>).

На Витебскую область приходится 99 % республиканских объемов производства тканей льняных; 98,4 % ковров и ковровых изделий; 97,2 % полимеров этилена; 45,3 % объемов первичной переработки нефти; 44,2 %

производства обуви, 41,4 % станков для обработки металлов. Это позволяет выделить отрасли промышленности наиболее развитые в Витебской области. Это лёгкая промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка.

Наиболее существенные структурные сдвиги в 2000 – 2014 гг. произошли по производству таких видов продукции как:

- масла растительные (снижение удельного веса на 66,8 п. п. в 2014 г. по сравнению с 2000 г.);

- ковры и ковровые изделия (увеличение удельного веса на 49,9 п. п. в 2014 г. по сравнению с 2000 г.);

- чулочно-носочные изделия (снижение удельного веса на 26,1 п. п. в 2014 г. по сравнению с 2000 г.);

- обувь (увеличение удельного веса на 15,3 п. п. в 2014 г. по сравнению с 2000 г.);

- трубы, трубки, рукава и шланги и их фитинги из пластмасс (увеличение удельного веса на 27,2 п. п. в 2014 г. по сравнению с 2000 г.);

- вермикулит расслоенный, вспученные глины, вспененный шлак и прочие вспученные минеральные продукты (увеличение удельного веса на 28,5 п. п. в 2014 г. по сравнению с 2000 г.);

- телевизоры (снижение удельного веса на 20,4 п. п. в 2014 г. по сравнению с 2000 г.);

- электроэнергия (снижение удельного веса на 18,5 п. п. в 2014 г. по сравнению с 2000 г.);

Таким образом, на протяжении анализируемого периода удельный вес Витебской области в республиканском объеме производства отдельных видов промышленной продукции менялся достаточно существенно.

В заключении следует отметить, что развитие промышленности имеет ряд положительных и отрицательных последствий, которые можно увидеть на примере Витебской области. Среди отрицательных следует отметить неблагоприятное влияние промышленности на окружающую среду: значительный объем выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников, сбросов сточных вод в водоемы, промышленных отходов. Среди положительных необходимо указать значительный вклад промышленности в повышение общего уровня социально-экономического развития региона и уровня жизни населения. При этом проявление отрицательных последствий для Витебской области более значительно, чем положительных. В связи с этим особое внимание следует направить на увеличение положительного вклада промышленности в развитие Витебской области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 08.08.2016.

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

канд. экон. наук Л.Ф. Медведева, канд. экон. наук А.Д. Луцевич
Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск

Тенденции мирового развития в условиях глобализации, а также смена технологических укладов, отражают изменение роли регионов в мировой экономике. В белорусской экономике тоже произошли изменения, связанные со сменой общественного производства и механизма функционирования региональной экономики. Переход на рыночные отношения predetermined изменение всего механизма регионального развития. Относительная самостоятельность в принятии решений на региональном уровне значительно повысила роль административных органов управления в эффективном использовании ресурсной базы региона. К основному направлению региональной экономики можно отнести новые возможности в интеграционных процессах и степень включенности региональной экономики в мировую: экспортный потенциал и его использование, качественную структуру.

Эффективность народнохозяйственного комплекса полностью зависит от эффективности региональных экономик и их вклада в экономику страны. Качественные преобразования межотраслевых пропорций на основе смены технологических укладов как концептуальное положение новой парадигмы проявляются в необходимости создания конкурентоспособной продукции, соответствующей новым технологиям пятого и шестого укладов. Особенностью такого перехода является не только смена технологий, но и принципиально новый подход к размещению новых производств — на основе создания сетевых структур. Такое сочетание ставит перед региональными органами управления новые задачи в области целенаправленного управления не только в создании инновационных производств, а, главным образом, в комплексном развитии отдельных кластерных структур, отражающих конкурентные преимущества региональной экономики [1].

В соответствии с этим модель управления регионом в рыночных условиях должна:

- соответствовать характеру и уровню развития общественного производства как в регионах, так и в стране;
- отражать и наиболее полно реализовать цели развития управляемой социально-экономической системы;
- интегрировать в общественное поведение различные субъектные интересы всех участников хозяйственного процесса;
- выражать все стоимостные категории производства в денежных формах как экономических формах воспроизводственного процесса;

– оптимизировать комбинацию факторов регионального производства и обеспечивать эффективность их использования во всех фазах общественного воспроизводства;

– обеспечивать высокую мотивацию работников и их ориентирование на высокоэффективный труд [2].

Современные исследования интеграционного потенциала в управлении региональным развитием фокусируются на приоритетах социальной политики и путей развития человеческого потенциала, которые отражены в принципах «Повестки дня на XXI век», «Декларации тысячелетия» ООН и Йоханнесбургской декларации по устойчивому развитию:

– *политика в области занятости населения и рынка труда* – стимулирование эффективного использования имеющихся рабочих мест и создания новых, повышение производительности труда на основе усиления его мотивации, содействие перераспределению рабочей силы в социальные отрасли экономики, повышение эффективности системы содействия трудоустройству незанятого населения, стимулирование безработных к активному поиску работы;

– *политика доходов и оплаты труда, социальная защита населения* – повышение роли оплаты труда как основного источника денежных доходов населения и важнейшего стимула трудовой активности работников, постепенное приближение минимальных и других фиксированных доходов к минимальному потребительскому бюджету; пенсионная реформа, увеличение зависимости размера пенсии от страхового стажа и заработка, объема уплачиваемых страховых взносов; усиление адресности социальной защиты, совершенствование действующей системы предоставления льгот и пособий населению; обеспечение конституционных прав граждан в области образования, охраны здоровья, культуры, физической культуры и спорта; решение проблем финансирования отраслей социальной сферы путем привлечения внебюджетных средств и инвестиций, развития платных услуг;

– *уровень и качество жизни населения* – постоянное повышение уровня и качества жизни на основе ежегодного прироста реальных денежных доходов населения, обеспечение уровня потребления основных продуктов питания по рациональным нормам, полное удовлетворение спроса на товары и услуги, обеспечивающие повышение интеллекта, укрепление физического и духовного здоровья человека, гарантированное удовлетворение основных потребностей малообеспеченных слоев населения и регулирование потребностей населения с высокими доходами, сокращение масштабов бедности.

Поэтому при определении интеграционного потенциала для развития отраслей и видов экономической деятельности, межотраслевых комплексов необходимо углубленно исследовать механизмы достижения целевых параметров с учетом экологических требований. Это активизирует поиск

требуемых инвестиционных ресурсов, создание благоприятного инвестиционного климата. В этой связи понятие устойчивости является одним из фундаментальных понятий о развитии территориальных комплексов. Эта проблема актуальна также в связи с сильным антропогенным воздействием на экосистемы. Результаты же оценок последствий антропогенных воздействий могут быть различны в зависимости от того, как определить понятие «устойчивость экосистемы».

При анализе исследования проблемы устойчивости природных систем общим для всех подходов является наличие природной экосистемы, обладающей определенной структурой и наличие воздействий как природного, так и антропогенного характера, стремящихся либо вывести экосистему из определенных областей, считающихся устойчивыми, либо воздействовать на параметры экосистемы, тем самым в определенных случаях изменяя структуру последней, что тоже соответствует неустойчивости экосистемы. Исходя из этих представлений, сформулировано качественные понятия «устойчивости экосистемы» и «упругости экосистемы». Так называемая «устойчивость экосистемы» рассматривается как подверженная воздействиям, ее способность сохранить внутренние структурные связи и находиться внутри одной и той же области устойчивого состояния. Кроме того, рассматривается «гибкость экосистемы» ее способность под действием возмущений переходить из одной области устойчивого состояния в другую, сохраняя при этом внутренние структурные связи. Ученые отмечают, что понятие «гибкость» предполагает, что у экосистемы имеется несколько устойчивых областей равновесия.

Данные определения применимы как к природным, так и антропогенным экосистемам. Неоднозначность в решении может возникнуть при определении областей устойчивого состояния природных и антропогенных экосистем и определении их структуры. Безусловно, нужны критерии или хотя бы качественные соображения по выбору областей устойчивого состояния и формулировке структур природных экосистем.

Все существующие в настоящее время работы по количественной оценке устойчивости природных экосистем можно условно разбить на две группы:

К первой группе относится построение моделей природных экосистем с использованием дифференциальных уравнений и изучение устойчивости таких модельных систем к возмущениям. Здесь возможно применение целого ряда разработанных в математике методов. Одно из препятствий, стоящих на пути данного способа – трудность создания достаточно адекватной действительности математической модели.

Ко второй группе относятся попытки найти в природной экосистеме некую характеристику, отвечающую за устойчивость всей системы в целом. Предполагается, что такая характеристика является функцией некото-

рых переменных величин, которые можно сравнительно легко измерять. Меняя характеристики для различных природных экосистем, получают конкретные числа, сравнивая которые между собой можно говорить об относительной устойчивости природных экосистем. Достоинство данного метода - простота расчета характеристики. Применение методов, связанных с исследованием устойчивости природных экосистем предполагает наличие экономико-математической модели, которая описывает динамику природных экосистем. Устойчивость решений дифференциальных уравнений к единичным случайным возмущениям была исследована А.М. Ляпуновым.

Основными характеристиками региона являются комплексность социально-экономического и экологического развития; комплексность промышленного развития; характер развития производственной и социальной инфраструктур, системы поселений; способность воспроизводить условия для гармоничного развития проживающего в регионе населения; способность производить такой объем товаров, который обеспечивал бы также возможность удовлетворения спроса со стороны других регионов.

Большинство ученых сходятся во мнении, что в составе региональной социально-экономической системы могут быть выделены следующие подсистемы: население, производство, непромышленная сфера, экология, пространство, финансы, внешняя экономическая сфера. По мнению российских ученых РАН исследования региональных проблем, в территориальных системах, в качестве которых он рассматривает государства, территории и города, можно выделить шесть следующих подсистем: человек (или индивидуальное развитие), социальная, политическое управление, экономическая, инфраструктура, ресурсы и окружающая среда, которые могут быть агрегированы в три подсистемы – общественную, обеспечения и экологическую.

Исследованием данной проблематики активно занимаются японские эксперты с акцентом на региональную интеграцию, которая принимает, по их мнению, конкретную форму интернационализации хозяйственной жизни, переплетения национальных хозяйств, объединения их в единое экономическое пространство в рамках замкнутой территории, проведения согласованной межгосударственной экономической политики, создания региональных интеграционных объединений, представляющих собой примеры институциональной организации интеграционных процессов [3].

Довольно распространенной является точка зрения на регион как триаду подсистем «природа – население – хозяйство» и соответствующую ей управляющую подсистему - органы власти и управления.

Таким образом, целью формирования интеграционных объединений является получение участниками экономических преимуществ и выгод от взаимного сотрудничества. Определение направлений реализации цели за-

ключается в выборе сфер (областей, направлений) социально-экономического сотрудничества, в которых возможно получение экономического эффекта за счет использования интеграционного потенциала и конкурентных преимуществ участников. Иными словами, любое интеграционное объединение должно иметь свою модель реализации интеграционного потенциала, определяющую направления взаимодействия и социальной сферы и сферы экономики, совместное развитие которых даст преимущества и выгоды его участникам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белякова Е.В., Новая парадигма регионального развития // Проблемы современной экономики, 2000, № 2.
2. Огарков А.А., Управленческая безопасность региональной социально-экономической системы // Регионоведение Regionology, 2015, № 4.
3. Балакин В.И., Европейский опыт региональной интеграции для Восточной Азии // Проблемы Дальнего Востока, 2012, № 4.

МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.В. Богданова

Полоцкий государственный университет

Экономика, основанная на рыночных отношениях, диктует необходимость усиления миграционной подвижности, так как рассматривает население преимущественно с позиций рабочей силы. Миграционная подвижность населения за последние десятилетия стала менее подвластна мерам государственного регулирования. Произошли существенные сдвиги в трендах внутренней и внешней миграции. Усложнение природы миграционной мобильности, а также расширение возможностей ее реализации, проявляющейся в появлении новых форм и направлений миграционного передвижения, не нашли в полной мере своего отражения в научных теориях и практической деятельности. В этом отношении эффективность регулирования миграционными процессами и расширение инструментов влияния на миграционную мобильность становятся исключительно актуальными

Исследованием проблем миграции населения, в том числе трудоспособного, на протяжении достаточно длительного времени занимались многие ученые. Среди зарубежных ученых, внесших большой вклад в развитие теории миграции, выделяются: Г. Беккер, Л. Бувье, Д.М. Кейнс, Ж.-Б. Кольбер, Т. Ман, Т. Мальтус, П. Самуэльсон, Дж. Саймон, А. Смит, Б. Томас, М. Фридман.

В досоветский период проблемами миграций населения и рабочей силы занимались В.П. Воцинин, Г.К. Гинс, В.Н. Григорьев, И.А. Гурвич, А.А. Исаев, А.А. Кауфман, В.И. Ленин, И.Л. Ямзин и ряд других исследователей.

Построением моделей миграционных процессов занимаются Т.И. Заславская, Ж.А. Зайончковская, Л.В. Корель, Л.П. Максакова, Г.Ф. Морозова, В.В. Покшишевский, Т.М. Регент, Л.Л. Рыбаковский, В.И. Староверов, Б.С. Хорев, А. Ягельский. В области разработки практических рекомендаций по управлению миграционными процессами выделим труды: О.И. Брусина, Т.С. Витковская, А.Г. Вишневыский, А.Г. Гришанов, Л.Д. Гудков, М.Б. Денисенко, Т.Д. Иванова, Н.М. Лебедева, В.И. Мукомель, А.Д. Назаров, Е.Ю. Складовская, Р.В. Тарасов, А.В. Топилин, Л.П. Шахотько.

В Республике Беларусь изучением вопросов регулирования миграционных процессов нашли отражение в трудах научного коллектива под руководством Л.Е. Тихоновой [1].

Для определения места и роли в развитии трудового потенциала миграционных процессов, рассмотрим сущность категории трудового потенциала.

Трудовой потенциал – это располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризуемые количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками.

Исходя из определения, стоит отметить, что миграция является важным фактором, влияющим на трудовой потенциал региона. Сочетание социально-культурных возможностей региона формирует его притягательную силу, которая направляет миграционные потоки трудовых ресурсов. Но ограничивать социальную сферу миграции рамками только индивидуальных интересов мигрантов нельзя, так как она является частью экономической системы региона.

Между миграционными процессами и использованием трудового потенциала существует взаимосвязь, которая носит довольно сложный характер.

Как отмечает И.О. Калиникова, «Трудовой потенциал относится к числу ограниченно мобильных факторов, поскольку численность потенциальных работников и, следовательно, предложение вакантных мест в каждый в каждом географическом пункте заданы» [2, с. 64].

Однако миграция является динамическим социально-экономическим процессом, находящимся под воздействием факторов экономического характера, которые способствуют процессам межрегионального выравнивания, а также неэкономических факторов (в частности социально-психологических), которые могут им препятствовать. А именно, если даже

экономические условия предпочтительны для миграции, а индивиды не хотят ехать, то миграции не будет.

В свою очередь, эффекты от миграции и ее влияние на развитие регионов существенно сложнее. В реальности рабочая сила неоднородна, поэтому влияние миграционных потоков на уровни реальной заработной платы в регионах, между которыми происходит миграционное взаимодействие, а также на соотношение спроса и предложения рабочей силы в регионе зависит от квалификационного уровня мигрантов и стоимости их рабочей силы. Миграция может ускорять рост региона, куда прибывают мигранты, и замедлять рост в регионах, откуда происходит миграция.

Рассмотрим это явление на примере.

Если из относительно бедного региона А в регион В выбывают высококвалифицированные мигранты, то их отъезд может привести к дальнейшему снижению средних доходов в регионе А и повышению в регионе В, если во втором регионе они смогут найти работу, соответствующую их квалификации.

Другой вариант возникает, когда прибытие неквалифицированных мигрантов в регион А может освободить высококвалифицированных работников для работы, на которой их производительность и зарплата выше, и привести к повышению региональной заработной платы в регионе А, при этом высококвалифицированные работники в регионе В будут вынуждены выполнять работу, не соответствующую их квалификации, что приведет к общему снижению доходов.

Выбывающие мигранты могут быть безработными, и их отъезд может иметь незначительный эффект на уровень заработной платы в регионе. Поэтому миграционные потоки могут действовать как в сторону выравнивания доходов в регионах, так и в сторону усиления межрегиональных различий [2, с. 65-67].

Факторы, определяющие миграционные процессы, в общем случае могут быть представлены двумя группами: экономическими и социально-психологическими. Набор факторов, а также их значимость существенно зависят от особенностей каждой конкретной страны и этапа ее исторического развития, тем не менее можно выделить стандартный набор факторов, имеющих достаточно общий характер.

В число экономических факторов входят:

- сравнительный уровень доходов во взаимодействующих регионах, как правило, миграционные потоки происходят из регионов с низкой заработной платой в регионы с высокой;
- величина затрат на переезд для мигранта и его семьи, которые включает не только непосредственные транспортные затраты, но и затраты на обустройство, в том числе на поиск и оплату нового жилья;
- возможности получения работы в принимающем районе;

- предусматривает формирование организационной культуры, которая является основой интеграции усилий территориальных и отраслевых органов власти в решении задач экономического и научно-технического развития региона.

Таким образом, разнонаправленный характер демографических и миграционных процессов на региональном уровне предполагает также необходимость разработки наряду с общереспубликанскими мерами по регулированию миграционной и демографической ситуации – комплекса мер, учитывающих специфику каждой области. Требуется обоснование новых подходов к регулированию иммиграционных потоков, создать действенные механизмы миграционного замещения естественной убыли населения с учетом региональных особенностей. Следует разработать действенные мероприятия по проведению селективной миграционной политики, интеграции мигрантов (жилищное обустройство, решение проблем трудоустройства) с учетом перспектив развития социально-экономического потенциала региона.

Следует отметить, что эти задачи сегодня решаются в рамках реализации мер, предусмотренных рядом государственных программ, нацеленных на решение демографической проблемы в сельской местности, например, Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития на период до 2020 г.

Не менее актуальной для Республики Беларусь является задача разработки концептуальной основы совершенствования государственной миграционной политики. На данном этапе развития экономических процессов в Республике Беларусь отсутствует нормативно-правовой документ, представляющий собой систему взглядов на содержание, принципы и основные направления деятельности в сфере миграции. Это во многом затрудняет формирование эффективной, рассчитанной на перспективу миграционной политики, которая должна стать важным инструментом общей государственной демографической и социальной политики, позволяющей регулировать миграционные процессы, и как следствие оказывать положительное влияние на формирование трудового потенциала региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тихонова, Л.Е. Анализ влияния миграции населения в рамках ЕЭП на рынок труда Республики Беларусь // Сборник материалов VI международной научно-практической конференции «Роль миграции в социально-экономическом и демографическом развитии посылающих и принимающих стран Евразии». - М.: Изд-во «Экон-Информ», 2014. – С.252 – 256.

2. Калининкова, И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона / И.О. Калининкова / Управление социально-экономическим потенциалом региона: учебное пособие. Стандарт третьего поколения. Изд-ва: Питер, 2009. 238 с.

3. Кельник, А. В. Регулирование внутренней миграции населения в аспекте регионального развития Республики Беларусь / А. В. Кельник. – Минск : Беларус. навука, 2012. – 161 с.

4. Артюхин, М.И. Основные проблемы миграции населения Республики Беларусь: социологический анализ / М.И. Артюхин, С.А. Пушкевич // Социологический альманах. Выпуск 6. 2015. С. 126 - 141

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

О.В. Дмитрачкова

Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина

Транспортный сектор страны является одним из основополагающих для рационального развития национальной экономики в современном мире. Кроме того, что данный сектор является кровеносной системой национальной экономики, он приносит достаточно большую долю денежных средств в бюджет страны.

Доля транспортного комплекса Республики Беларусь в 2015 году в ВВП составила 6%, в инвестициях в основной капитал – более 8%, в экспорте услуг – 44,6%. Основной транспортный потенциал сосредоточен в Минске (40%), Гомельской (15%) и Брестской (13%) областях.

Брестская область располагает одной из самых развитых транспортных инфраструктур в Республике Беларусь, которая включает в себя Брестский железнодорожный узел (один из крупнейших в Центральной Европе), автомобильный транзитный коридор "М1/Е-30" Берлин – Варшава – Брест – Минск – Москва и т.д. (рис. 1) [1].

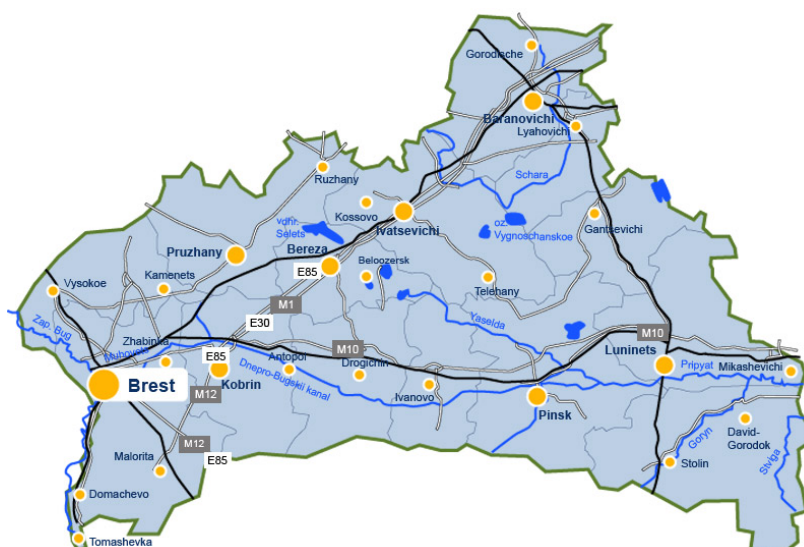


Рис. 1. Транспортная сеть Брестского региона

В регионе осуществляют свою деятельность 6 логистических центров, из них 5 по Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года (Программа):

- Транспортно-логистический центр «Брест-Белтаможсервис»
- Транспортно-логистический центр «Брест-Белтаможсервис-2»
- Транспортно-логистический центр «Брествнештранс»
- Транспортно-логистический центр «Транзит»,
- Логистический центр «Евроопт»;

и 1 логистический центр вне Программы - Торгово-логистический центр «Бугинком» [2].

Транспортно-логистическая инфраструктура региона, удобное расположение для хранения, перевалки и транзита грузов, высокая плотность транспортной сети обеспечивают необходимые условия для устойчивого развития транспортного сектора.

Анализ транспортной системы Брестского региона показывает, что в 2015 году по сравнению с 2010 годом снизилась эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования на 49 км, или 4,6%, и составила 1013 км, в то же время она осталась неизменна по отношению к 2014 году. Протяженность автомобильных дорог общего пользования в 2015 году по Брестской области равна 13,4 тыс. км, т.е. выросла на 2,7 тыс. км по сравнению с 2010 год, хотя в последние три года наблюдается замедление темпов ее роста. Качественный анализ автомобильных дорог демонстрирует преобладание дорог с цементно-бетонным и асфальто-бетонным покрытием (52%) (рис. 2).

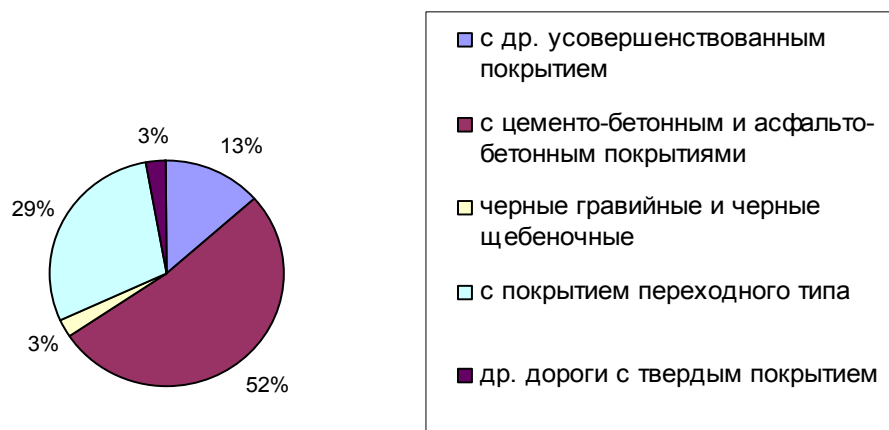


Рис. 2. Характеристика автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием по основным типам покрытия в 2015 году

Доля транспорта и связи в валовом региональном продукте в течение последних пяти лет неизменна – 10,2%. Грузооборот по всем видам транспорта в 2015 году составил 460,4 млн.т-км, что больше на 51,7%, чем в 2010 году. Перевозки грузов автомобильным транспортом по Брестской области в 2015 году снизились по отношению к 2010 году на 5,1 млн. т (на

32,6%) и на 1,7 млн.т (6,5%) по сравнению с предыдущим годом. В 2015 году объем перевозок по Брестскому региону составил 14% от общего по республике. Однако грузооборот автомобильного транспорта имеет положительную динамику с 2795 млн. т-км в 2010 году до 4646 млн. т-км в 2014 году (увеличение на 56%), наблюдается снижение показателя в 2015 году 71 млн. т-км (на 1,5%).

Речной порт Брестской области осуществляет транспортировку грузов к Черному морю через реку Пину и Днепровско-Бугский канал. Грузооборот внутреннего водного транспорта снизился на 86,5% в 2015 году и составляет 11 млн. т-км по отношению к 2010 году (79,5 млн.т-км) и на 60,7% по отношению к предыдущему году.

Инвестиции в основной капитал транспорта и связи уменьшаются: в 2010 году – 10,9%, в 2015 году – 7,8% от общего объема инвестиций; поступление иностранных инвестиций также имеет отрицательную динамику – в 2012 году – 21,3 млн. долларов, в 2015 году – 6 млн. долларов.

В последнее время наблюдается снижение объемов транзитных перевозок в целом по Республике Беларусь, и по Брестской области в частности. В 2011–2013 годах доходы от транзита Брестской области имели тенденцию к росту в среднем на 10-15%. Несмотря на это, в 2014 -2015 годах, а также в первой половине 2016 года наблюдается спад транзита (на 37-42%) на территории Брестского региона.

Таким образом, в 2015 году транспортный сектор Брестской области характеризуется снижением всех показателей транспортной сети, среди прочего и численности работников данной сферы (рис. 3). 8,4% численности занятого населения приходится на транспорт и связь.

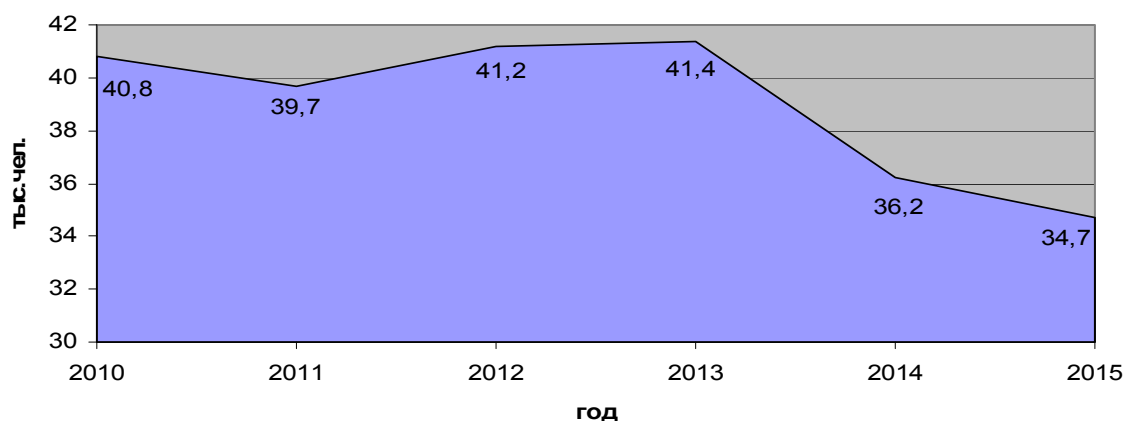


Рис. 3. Списочная численность работников транспорта по Брестской области за 2010-2015 гг.

Факторы, влияющие на снижение объема грузоперевозок в Брестском регионе, в том числе транзитных грузов:

- транспортно-логистическая инфраструктура;
- геоэкономические условия;

- политические условия;
- уровень логистического сервиса;
- налоговая система республики;
- таможенное регулирование грузопотоков.

Исходя из анализа сегодняшнего состояния транспортного сектора выделим основные направления его развития в Брестской области:

- максимальное использование географического положения региона (граница с Польшей и Украиной, наличие трансмагистральных сетей);
 - формирование эффективного транспортного узла с большой пропускной способностью;
 - развитие многопрофильных районных логистических центров интегрированных в сложившиеся транснациональные цепи поставок продукции и пассажиропотока (Строительство новой грузовой сортировочной станции на перегоне Кошелево – Харитоны, вынос туда грузовой станции Брест-Северный и частично Брест-Восточный) [3];
 - электрификация участков Брест-Каменец, Брест-Высоко-Литовск с Польскими железными дорогами;
 - развитие системы международных сообщений;
 - усовершенствование системы документообеспечения транспортно-логистической деятельности через сокращение количества документов и их электронную форму;
- что касается транзитных перевозок региона:
- участие в создании транспортно-логистических цепочек и логистических терминалов на территории от Алматы до Бреста;
 - совершенствование перевозок грузов в контейнерах (контейнерный поезд «Находка – Брест»);
 - увеличение количества складских комплексов первичной переработки груза при смешанных перевозках;
 - увеличение количества логистических центров, особенно в рациональных местах – между границей с Польшей, Брестским аэропортом;
 - необходимо предусмотреть размещение региональных транспортно-логистических центров общего пользования в свободной экономической зоне «Брест» [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальное агентство инвестиций и приватизации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.occand.ru/ru/advantages/regions/brest/> - Дата доступа : 15.09.2016
2. Курочкин, Д.В. III ежегодное исследование современной логистической инфраструктуры в Беларуси по итогам 2015 года / Д.В. Курочкин. – Минск : Международный университет «МИТСО», Кафедра логистики, 2016. – 57 с.
3. Поддержка регионального и местного развития в Беларуси [Электронный ресурс] / Проект Стратегии устойчивого развития Брестской области на 2016 – 2025 годы.

– Режим доступа : <http://www.regdev.by>ru/download/file/fid/140/> – Дата доступа : 17.09.2016.

4. Исследование транспортной и логистической системы Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций, Нью Йорк, Женева, 2013. - Режим доступа : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/publications/Transport_Belarus_2013r.pdf – Дата доступа : 10.09.2016.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ФАКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА И ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Е.А. Костюченко

Полоцкий государственный университет

Ориентация экономики Республики Беларусь на инновационное развитие ставит разнообразные задачи, которые не могут быть реализованы без такого ресурса, как знания и компетенции специалистов. При этом уровень активности в инновационной сфере большинства белорусских организаций заметно уступает странам-лидерам мирового инновационного процесса. Например, в 2015 г. Республика Беларусь оказалась на 53-м месте с показателем 38,2 пункта в ряду из более чем 140 стран, попавших в Глобальный индекс инноваций (*The Global Innovation Index*). Первые места в данном рейтинге заняли: Швейцария (68,3 пункта), Великобритания (62,4), Швеция (62,4), Нидерланды (61,6), США (60,1) и Финляндия (60,0), что примерно в 1,7-1,6 раза выше белорусского индекса инноваций [1]. Согласно данным отчета «*The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development*» [1], сильными сторонами белорусской экономики, позволяющими ей участвовать в инновационном развитии, являются прежде всего, высокое качество человеческого капитала (32-е место в мировом рейтинге по показателю «Человеческий капитал и исследования»), хорошее технологическое развитие и наличие экономики знаний (32-я позиция по показателю «Развитие технологий и экономики знаний»). По результатам исследований, приведенных в докладе, основными движущими силами инновационного развития в Республике Беларусь можно назвать компетентностную составляющую экономики, а именно: знания, умения, квалификацию и готовность решать задачи в предлагаемых условиях специалистами, включенными в создание и трансфер нововведений. Таким образом, именно человеческий капитал, уровень которого, наряду с прочими характеристиками, определяется инновационными компетенциями, создает условия для повышения конкурентоспособности страны на мировых рынках. В данной связи важным является обеспечение условий для развития человеческого капитала, а также возможности полной его реализа-

ции. Развитие человеческого капитала сегодня невозможно без комплексного подхода к данному процессу, требуется внедрение инноваций (институциональных, управленческих, организационных, образовательных). Концентрация данных инноваций с максимальным эффектом, по нашему мнению, возможна в рамках реализации кластерной модели развития экономики.

Обеспечение устойчивых темпов развития территории, достижение стратегических целей регионов невозможно без заинтересованного партнерства органов власти с представителями бизнеса. Использование ограниченных бюджетных средств зачастую не позволяет осуществлять стратегически важные и масштабные проекты. Кластерный подход в управлении региональным развитием является альтернативой традиционной отраслевой промышленной политике [2].

Опыт развитых стран подтверждает, что в настоящее время создание современных технологий должно базироваться прежде всего на процессах интеграции, в том числе посредством развития кластеров. Этот опыт особенно актуален для развивающихся государств и стран с переходной экономикой, для которых инновационное развитие является приоритетной задачей. Несмотря на разнообразие подходов, большинство промышленно развитых стран, а также ряд развивающихся государств и стран с транзитивной экономикой выработали для себя ту или иную кластерную стратегию. Как показывает зарубежный опыт, области возникновения кластеров различны и трудно прогнозируемы. Они возникают как естественным путем, так и при активной помощи государства (возникновение кластера может быть инициировано как снизу (организациями), так и сверху (государством), кроме того возможно инициирование извне (организациями-донорами)). Здесь стоит отметить, что независимо от инициатора кластеры не возникают на пустом месте, всегда есть некие предпосылки к этому (исторически сложившаяся специализация и устойчивые связи, особые природные условия и ресурсы, предпринимательская активность и т.п.). В настоящее время подход, основанный на сетях и кластерах в реализации научно-промышленной политики, разрабатывается во всех странах мира, причем кластерные структуры весьма разнообразны. Мировая практика свидетельствует об эффективности различных видов кластеров: региональных, национальных, трансграничных и транснациональных; кластеров традиционных отраслей и инновационных (высокотехнологичных) кластеров; кластеров, производящих товары и кластеров оказывающих услуги. Представляется, что кластерный подход также может быть успешно использован в Республике Беларусь, став весьма перспективным направлением повышения конкурентоспособности и механизмом активизации инновационных процессов в регионах [3, с. 40].

Основоположителем кластерного подхода считается американский экономист, профессор Гарвардской школы бизнеса, М. Портер. *Кластер* (от англ. cluster – кисть, пучок; скопление, концентрация; группа), согласно клас-

сическому определению, в основе которого лежит подход М. Портера, представляет собой «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [4, с. 56].

Кластеры могут стать основой эффективного экономического развития регионов, являясь инновационными системами. Кластерный подход является довольно перспективной основой для создания новых форм объединения знаний, стимулируя возникновение инновационных научно-технических направлений и их коммерческих приложений, а также косвенным образом поддерживая сферу образования, науку и бизнес. Условия создания и функционирования кластеров, особенно при объединении малых предпринимательских структур, могут быть одновременно и условиями инвестирования перспективных проектов на основе инновационных технологий [5]. Многие исследователи отмечают, что все кластеры в той или иной степени способствуют инновационному развитию, ускорению инновационного процесса, а некоторые из них даже специализируются на выполнении данной задачи. Эта идея лежит в основе концепции инновационных кластеров. Считается, что кластеры обладают большей способностью к нововведениям в силу следующих причин [6, с. 43]: организации-участники кластера способны более адекватно и быстро реагировать на потребности покупателей; членство в кластере облегчает доступ к новым технологиям, используемым организациями в различных направлениях хозяйственной деятельности; в инновационный процесс включаются поставщики и потребители, а также организации других отраслей; в результате межфирменной кооперации уменьшаются издержки на осуществление НИОКР; организации в кластере находятся под интенсивным конкурентным давлением, которое углубляется возможностью сравнения собственной хозяйственной деятельности с работой аналогичных организаций.

На основании обзора подходов к определению кластера М. Портера, Лоурен Янг, М. Стейнера и К Харта, Л. Ван ден Берга и Е. Брауна, М. П. Войнаренко, С. Ф. Пятинкина, Т. П. Быковой, Б. Н. Паньшина и Г. А. Яшевой, предлагаем под *инновационно-промышленным кластером* понимать совокупность географически локализованных на определенной территории, комплементарных, конкурирующих хозяйствующих субъектов (включая поставщиков, производителей, а также потребителей), связанных отношениями сотрудничества друг с другом, а также с органами государственного и местного управления, объединенных на неформальной основе вокруг научно-исследовательского или научно-образовательного центра, с целью создания благоприятной среды для распространения инноваций, а также по-

вышения инновационной активности и конкурентоспособности организаций-субъектов кластера, регионов и национальной экономики [4, с. 57].

Основной целью образования кластера является достижение конкретного экономического результата – производства конкурентоспособной продукции, что обуславливает повышение эффективности деятельности каждой отдельной организации и ускорение развития экономики в целом [7, с. 28]. Главной задачей внедрения кластерной модели является изменение психологии предпринимателей, понимания ими возможности честного, открытого и взаимовыгодного сотрудничества всех участников кластера ради общей экономической выгоды [8, с. 9].

Формирование и развитие кластерных образований является одним из важных факторов устойчивой стратегии развития бизнеса в регионе. Для бизнеса кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, то есть, создавать долгосрочную стратегию развития организаций на пять-десять лет и более. Здесь основными факторами успеха станет активная позиция лидеров бизнеса и позитивное партнерство между интересами различных организационных групп в регионе. Соответственно, ключом к успеху кластера представляется цивилизованная конкуренция, ориентация на лидеров, и поддержка от администрации региона. Региональное экономическое развитие на базе создания и стимулирования развития кластерных систем предполагает инициативу и активность бизнеса, а также совместные усилия бизнеса, исполнительной и законодательной власти. Роль, которую играют бизнес и власть при создании и развитии кластеров различна, но взаимодополняющая. Один из способов развития кластеров – экономические и социальные программы административных структур различного уровня [5].

Для успешной реализации региональные стратегии и стратегии развития отдельных кластеров должны быть взаимно согласованы. При разработке региональной стратегии надо учесть, какие ключевые точки роста существуют в регионе, и что могут сделать различные группы интересов для развития этих ключевых точек роста. В то же время при выявлении перспективных кластеров и при планировании их развития обязательно должны быть учтены рамки региональных стратегий. В современных условиях речь идет о том, что должен существовать консенсус между деловыми и административными элитами региона о необходимости развития кластера. Региональное экономическое развитие на основе стимулирования кластеров предполагает инициативу и совместные усилия бизнеса и местных органов власти. Роли, которые должны играть местные органы власти и бизнес при развитии отраслевых кластеров разные, но взаимодополняющие. Роль местных органов власти может состоять в поддержке и инициировании процессов активации кластеров. Региональные власти практически всегда сильно

вовлечены в деятельность бизнеса. Бизнес же часто оказывает сильное влияние на местные органы власти. Поэтому особенно важно участие местных органов власти в кластерных совещаниях и принятии решений, касающихся развития кластеров. Так же существует высокоэффективный способ стимулирования кластеров, который есть у местных органов власти, этот инструмент – целевые программы. Они могут оказать существенное влияние на развитие кластера. Местные органы власти могут проводить активную работу в построении взаимодействия между различными субъектами развития кластера, а также заниматься урегулированием различных вопросов кластера между другими уровнями власти [9].

Превалирование в экономике кластеров, а не изолированных компаний и отраслей важно и для региональной экономики, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей. Здесь развитие кластеров также принесет положительные результаты. Во-первых, обеспечит повышение занятости населения; во-вторых, привлечет квалифицированных специалистов; в-третьих, будет способствовать развитию смежных секторов в экономике и сфере услуг. Наиболее важным результатом для экономики конкретного города или территории при появлении кластера станет гарантированное сохранение рабочих мест людям, работающим в предпринимательских структурах. Также плюсом будут увеличение доли занятых в малом и среднем бизнесе, сохранение и увеличение налоговой базы, сокращение выплаты по безработице и т.д. Для экономики же государства в целом, кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка [5].

Таким образом, кластерный подход в управлении региональной экономикой является альтернативой традиционной отраслевой промышленной политике. Кластер – это реальный инструмент формирования долгосрочного конкурентного преимущества не только группы кластеризованных организаций и предприятий, но и целого региона, а в конечном итоге – всей национальной экономики. И в этом смысле кластерный подход может быть использован в качестве действенного и эффективного инструмента стратегического управления развитием регионов. В целом, основываясь на опыте зарубежных стран, следует сказать, что кластер можно представить как точку роста, как ядро инновационно-ориентированной экономики, экономики знаний. А экономика, в которой кластерам отводится главная роль, имеет все шансы стать конкурентоспособной и, что немаловажно, инвестиционно-привлекательной. Региональный кластер выступает в роли инструмента, стимулирует развитие региона, формирует особую благоприятную среду для развития малого, среднего и крупного бизнеса и обладает мультипликационным эффектом, который оказывает не только положительное влияние на развитие промышленности, но и способствует повышению уровня и качества жизни населения региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development. The Global Innovation Index Official web-site [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015/#pdfopener>. – Date of access: 01.03.2016.
2. Карпова, Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой / Д.П. Карпова // Региональная экономика и управление. – 2007. – №4 (12). Официальный сайт электронного журнала «Региональная экономика и управление» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=138>. – Дата доступа: 15.02.2016.
3. Костюченко, Е.А. Анализ зарубежного опыта формирования и использования кластерных структур в региональном развитии / Е.А. Костюченко // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2013. – Выпуск 14. – С. 32-41.
4. Костюченко, Е.А. Теоретические основы кластеров и их роль в повышении конкурентоспособности организаций нефтехимического комплекса Витебского региона / Е.А. Костюченко // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2012. – Выпуск 5. – С. 55-62.
5. Шепелев, И.Г. Туристско-рекреационные кластеры – механизм инновационного совершенствования системы стратегического управления развитием регионов / И.Г. Шепелев, Ю.А. Маркова // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – № 3(11). – 2012. Электронная научная электронная библиотека открытого доступа «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/turistsko-rekreacionnye-klastery-mehanizm-innovatsionnogo-sovershenstvovaniya-sistemy-strategicheskogo-upravleniya-razvitiem>. – Дата доступа: 03.02.2016.
6. Марков, Л. С. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах / Л.С. Марков, М.А. Ягольницер. – Новосибирск: ИЭОП СО РАН, 2006. – 194 с.
7. Муратова, Я. И. Некоторые направления повышения эффективности функционирования свободных экономических зон Республики Беларусь / Я. И. Муратова // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – № 2. – С. 25-32.
8. Пятинкин, С. Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.
9. Ялов, Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием / Д.А. Ялов // Журнал «Компас промышленной реструктуризации». Официальный сайт электронного журнала «Компас промышленной реструктуризации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://compass-r.ru/st-3-03-1.htm>. – Дата доступа: 22.09.2012.

СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ФАКТОРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

канд. экон. наук Э.В. Павлыш

Полоцкий государственный университет

Конкурентоспособность региона – это обусловленное природными, экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и способность его отдельных товаропроизводителей по-

беждать конкурентов на внутреннем и внешнем рынках, позволяющие по социально-экономическому развитию опережать другие регионы и обеспечивать повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов региона и рост благосостояния его населения в условиях ужесточения конкуренции и открытой экономики [1, с. 119].

Межрегиональная конкуренция – относительно новое экономическое явление, сопровождающееся изменением роли и функций региона в национальных воспроизводственных процессах, появлением большого числа новых, разнообразных по характеру и масштабам действия, факторов, оказывающих влияние на региональное развитие. За счет переноса на уровень региона вопросов конкурентных взаимоотношений, страна может получить определённый стимул развития и повышения национальной конкурентоспособности в целом. Исследование межрегиональной конкуренции требует формирования соответствующей теории и использования специфической методологии и методического аппарата [2, с.259].

В основе межрегиональной конкуренции лежат общие предпосылки конкурентных процессов: ограниченность ресурсов, разделение труда, отношения собственности. Для регионов ограниченными ресурсами являются территория и трудновоспроизводимые природные ресурсы, потребительские ресурсы, средства продвижения на рынки, человеческие ресурсы, особенно людей с выдающимися качествами, молодежи, ресурсы информации и знаний [3, с. 252]. Регионы вступают в конкурентное взаимодействие по поводу этих ресурсов, и далеко не всегда выигрывает регион, на территории которого находятся ресурсы.

Субъектами конкуренции на региональном уровне могут быть как отдельные регионы в рамках страны, так и территории других государств. При этом когда речь идет о конкуренции регионов в рамках страны, объектом соперничества в первую очередь становятся внутренние и внешние инвестиции, а также трудовые ресурсы. Когда конкурируют регионы, разделенные государственными границами, объектом конкуренции в первую очередь становятся потребители продукции хозяйственных комплексов регионов на мировом и внутреннем рынках.

Исходя из специфических свойств объектов конкуренции можно назвать главные факторы достижения конкурентных преимуществ. Если регионы конкурируют за инвестиции, главными факторами становятся природные условия, человеческий капитал, ёмкость и доступность целевых рынков, институциональная инфраструктура и законодательная база инвестирования. Если объектом соперничества являются трудовые ресурсы, главным фактором становится имеющийся в рамках данного региона средний уровень жизни. Если соперничество идёт за потребителей продукции, главным фактором становится способность за счет новых и усовершенст-

вованных технологий повышать качество и снижать себестоимость продукции промышленного комплекса региона.

Такие факторы, как географическое положение и природные ресурсы, конечно, не являются управляемыми. С другой стороны, уровень жизни населения, институциональная инфраструктура и законодательная база экономической деятельности, развитие технологий и некоторые другие факторы могут быть целенаправленно изменены, а следовательно, поддаются управлению на региональном и общегосударственном уровне.

Следует отметить, что между отдельными управляемыми факторами конкурентоспособности существует определённая иерархическая взаимосвязь. Так, наличие человеческого потенциала как фактора конкурентоспособности в соперничестве за инвестиции зависит от среднего уровня жизни в регионе как фактора конкурентоспособности в соперничестве за высококвалифицированных работников. В свою очередь, высокий уровень жизни в регионе может быть обеспечен при условии повышения в рамках региона доходов предприятий, достижимого благодаря увеличению объёмов реализованной на внутреннем и внешнем рынках продукции (предоставленных услуг) за счет повышения ее качества и эффективности экономической деятельности. Схематично межрегиональная конкуренция представлена на рис. 1.

Итак, объективной основой конкурентоспособности региона безотносительно субъекта и объекта конкуренции является повышение привлекательности отдельных элементов хозяйственного комплекса региона на целевых рынках. При этом главным инструментом достижения высокой конкурентоспособности региона является инновационная деятельность. Таким образом, целенаправленное обеспечение конкурентоспособности региона в современных условиях возможно лишь при инновационной модели развития территории, что предполагает формирование и управление инновационной системой региона.

Влияние инновационной системы региона на его конкурентоспособность обусловлено основными направлениями, по которым проявляется эффект внедрения инноваций – повышение эффективности производственной деятельности и совершенствование промышленной, социальной и транспортной инфраструктуры региона. Достижение положительного эффекта по приведенным направлениям усиливает конкурентные позиции региона через повышение его инвестиционной и социальной привлекательности, а также привлекательности продукции промышленности региона для потребителей. Отдельно неконтролируемое влияние на конкурентоспособность оказывает наличие на его территории определенных природных ресурсов и географическое расположение. Схематично влияние инновационной системы на конкурентоспособность региона представлено на рис. 2.

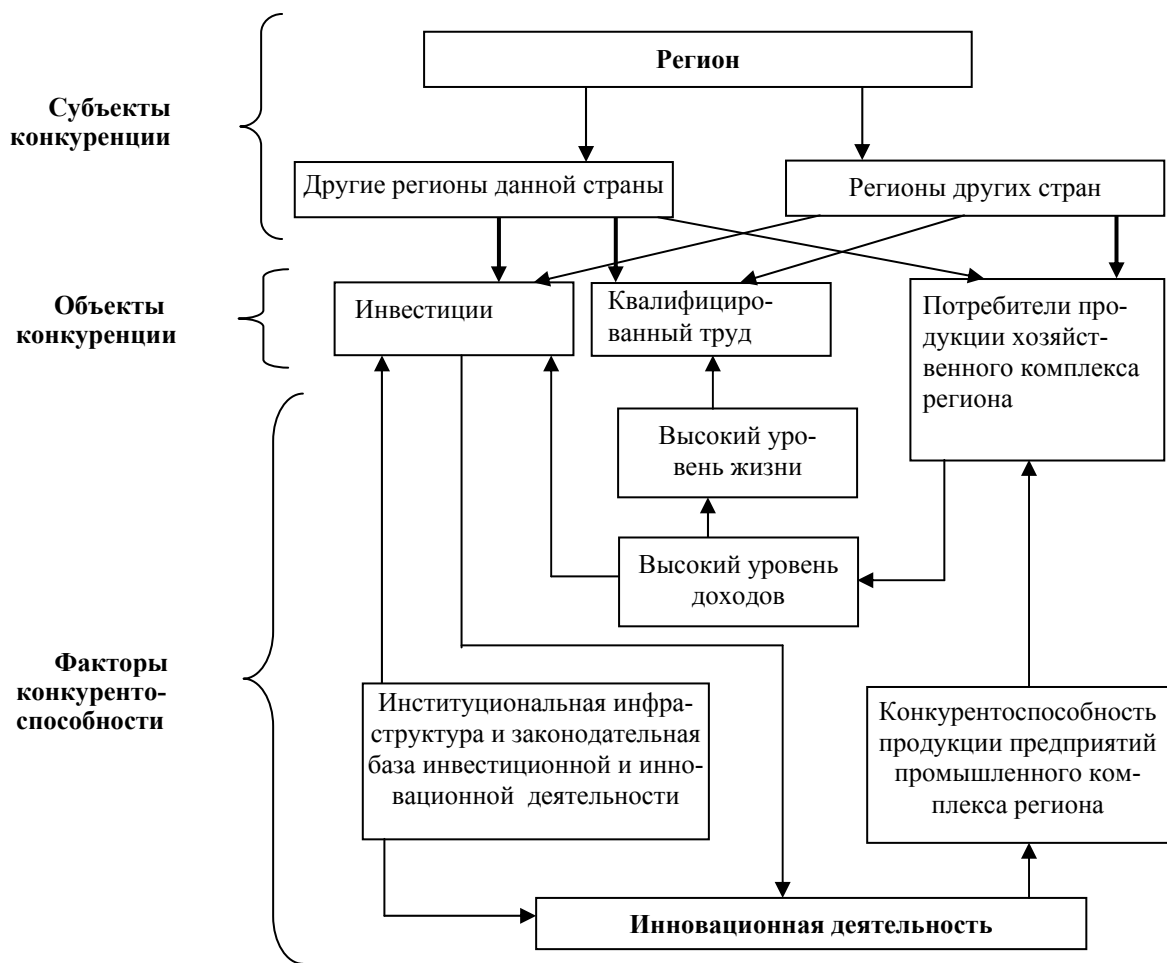


Рис. 1. Составляющие межрегиональной конкуренции с точки зрения её субъектов, объектов и факторов конкурентоспособности

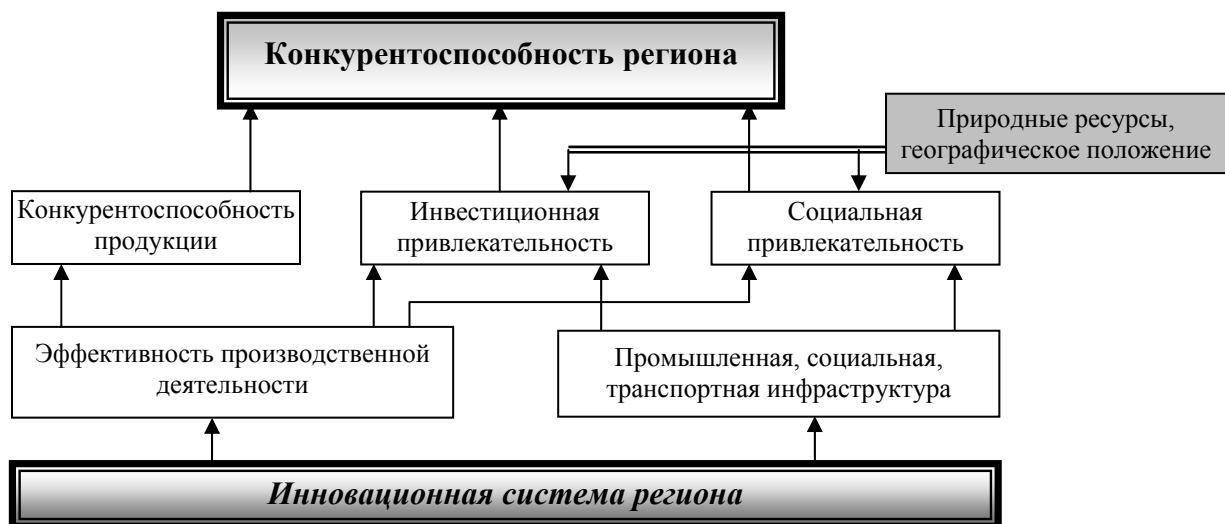


Рис. 2. Влияние инновационной системы региона на его конкурентоспособность

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что главным инструментом обеспечения конкурентоспособности региона является инновационное развитие, которое предусматривает формирование и управление инновационной системой региона. Влияние инновационной системы региона на его конкурентоспособность обусловлено основными направлениями проявления положительного эффекта внедрения инноваций: повышение эффективности производственной деятельности и усовершенствование инфраструктуры региона. При этом на уровне Республики Беларусь дальнейшей разработки требуют вопросы состава, структуры региональных инновационных систем, места в этих системах органов государственного управления, способов и методов взаимодействия государства и частного бизнеса в процессе обеспечения условий инновационного развития, что является перспективным направлением дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головачев, А. Повышение конкурентоспособности региона – главная задача государственных и местных органов исполнительной власти [текст] / А. Головачев // Проблемы управления. – 2009. – №4. – С. 119-125.
2. Асаул А.Н., Балакина Г.Ф., Соян М.К. Современные парадигмы региональной экономики [текст] / А.Н. Асаул и др. // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 4 (48). – С.257-260
3. Калюжнова Н.Я. Конкурентная парадигма пространственного развития [текст] / Н.Я. Калюжнова // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 11. – С. 251-255

ВОЗМОЖНОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА В ФОРМИРОВАНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ

Т.Н. Серeda

Полоцкий государственный университет

Особенности стратегического управления регионом определяются его сущностными чертами, назначением, миссией в составе государства, определяемой необходимостью выполнения социальной функции в широком смысле этого слова как организации социума, жизни сообщества людей на определенной части государства, территории.

В условиях рыночной экономики, возникает необходимость в разработке нового подхода к управлению, суть которого:

– в формировании представлений о результативности управляющих воздействий субъекта управления с позиций наибольшего удовлетворения потребностей целевых сегментов региона;

- в способности региона адаптироваться к условиям меняющейся конкурентной среды;
- в оценке управления с позиций обеспечения высокого уровня и качества жизни населения.

В связи с тем, что управление должно быть полностью ориентированно на рынок, особое значение для него начинает приобретать маркетинг. Именно маркетинг позволяет определить потребности, нуждающиеся в удовлетворении, проследить эволюцию существующих рынков, выявить потенциальные, а также сформировать эффективные стратегии выхода на них.

Таким образом, одним из подходов, формирующих новую парадигму управления регионом, является применение концептуальных положений маркетинга в процессе регионального управления.

Теория маркетинга как составного элемента общего менеджмента должна стать новым фактором регионального управления, что повысит, в том числе, и эффективность региональной социально-экономической политики. Но специфика объекта применения (территория) не позволяет использовать традиционные инструменты и средства коммерческого маркетинга, необходимо раскрыть сущность, разработать методологические принципы, механизмы и инструменты реализации такого вида маркетинга как *региональный*.

Региональный маркетинг представляет собой весьма значимый и востребованный блок маркетинговых исследований, решений и соответствующих стратегий. А. П. Панкрухин характеризует его как специализированную маркетинговую деятельность, предпринимаемую на территории с целью создания, поддержания и/или поведения субъектов как уже существующих и действующих на данной территории, так и потенциальных. Целевыми направлениями этой деятельности выступают притягательность, престиж территории (места) в целом; привлекательность сосредоточенных на территории природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, активизация деятельности действующих в регионе компаний, обеспечивающих производство соответствующих товаров, а также возможностей их реализации и воспроизводства [1, с. 123].

При этом важно отметить что регион или территория, как объект маркетингового стратегического управления, отличается от организаций (предприятий) тем, что перенос успешного опыта маркетингового стратегического управления является нецелесообразным в связи со спецификой самой территории (географической, экономической, промышленной специализации) и особенностями местного населения.

Согласно концепции маркетинга, цели региона, особенно долгосрочные, могут быть достигнуты только благодаря изучению потребителя, поэтому она обязывает:

- изучать не производственные мощности, а потребности рынка и разрабатывать планы их удовлетворения;
- увязывать цели и ресурсные возможности региона;
- оценивать внешние воздействия на территорию;
- ориентироваться на долгосрочную перспективу.

Разработка стратегии развития региона предполагает стратегический анализ региона, в рамках которого вполне может быть использован подход А. П. Панкрухина по анализу конкурентоспособности и позиционированию региона. При этом, следует особое внимание уделить анализу и оценке неэкономических факторов развития и определению факторов инновационного развития региона.

Задача стратегического маркетинга создать регион как «*уникальное торговое предложение*» по отношению к другим регионам. Это означает формирование инвестиционной, экономической, социальной и культурной привлекательности региона (не выделяется природно-географическая привлекательность территории, потому что этот фактор не относится к факторам управления, а является условием использования или формирования других факторов маркетинга региона).

Основными этапами стратегического планирования, согласно этой концепции, являются (рис.):

1. Ретроспективный анализ.
2. Аудит территории.
3. Планирование стратегических мероприятий.

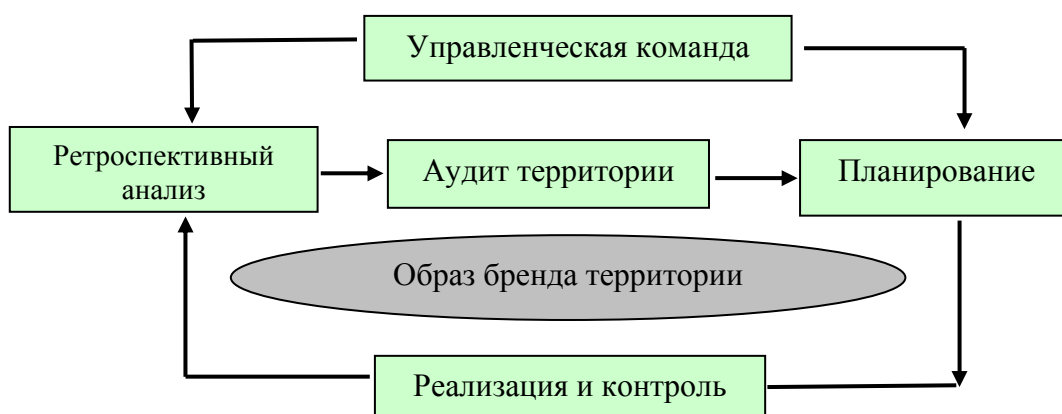


Рис. Система стратегического управления маркетингом территории

Источник: [2, с. 236, рис. 5].

На этапе стратегического планирования развития региона ключевую роль играет формирование и управление брендом региона. Позиционирование региона предполагает определение позиции региона по отношению к другим регионам и определение долгосрочных конкурентных преимуществ, исходя из поставленных целей маркетинга. «Профилирование» региона позволит сформировать представление о необходимом бренде территории. Логика конкурентного брендинга территорий подтверждает, что создание сильного лидерского бренда региона во многом зависит от согласованной и действенной поддержки властных структур, бизнеса, науки, средств массовой информации и местного населения, духовной и интеллектуальной свободы творцов бренда, глобальности / исключительности их побуждений и любви к родной земле.

Маркетинг территории напрямую связан с *инновационным развитием* региона. *Концепция инновационного развития региона* требует решения следующих первоочередных задач маркетинга территории:

1. Разработки методологии и методик оценки привлекательности региона по факторам инвестиционной, экономической, социальной и культурной привлекательности.

2. Оценки конкурентоспособности региона на основании четырех факторов территориальной привлекательности, определения инновационного потенциала региона.

3. Определение *индекса креативности* региона, как одной из составляющих инновационного потенциала. Индекс креативности объединяет в себе 4 равнозначимых фактора: долю креативного класса (населения) в занятом населении; инновационность, выраженную в количестве патентов и новых проектов на душу населения; высокотехнологические индустрии, включая и индустрию культуры, развлечений, коммуникаций; открытость региона по отношению к новым людям и идеям.

Здесь также важнейшим является разработка концепции «*качества места*» и определение параметров и индикаторов измерения качества территории.

4. Разработки комплексной методики позиционирования и «профилирования» региона на основе проведенного анализа инновационного потенциала региона и оценки его конкурентоспособности.

5. Разработки методик формирования положительного бренда региона и создание системы и социального механизма управления региональным брендом.

6. Формирования на основе системы управления регионом (администрации) и субъектов развития (субъектов экономики и бизнеса, субъектов культуры, образования, социальной инфраструктуры и общественно-

политических организаций) системы оперативного управления маркетингом региона. При управлении маркетинговыми проектами инновационного развития могут быть использованы стандарты управления инновационными проектами.

7. Разработки методик продвижения отдельных проектов маркетинга территории.

Таким образом, маркетинг представляет собой не только одну из функциональных областей менеджмента, а начинает восприниматься в качестве целой управленческой концепции для региона. Применение маркетинга в управлении является действенным инструментом эффективного развития региона, так как повышает инвестиционную привлекательность территории, ее узнаваемость, дает возможность более эффективно лоббировать интересы региона, получать дополнительные ресурсы для развития региональной экономики.

Значимость маркетингового подхода в региональном управлении заключается в формировании нового образа мышления руководителей регионального уровня, новой философии управления, в основе которой лежит стремление к максимальной степени удовлетворения выявленных потребностей. Использование маркетинга при принятии управленческого решения позволяет учитывать состояние, динамику спроса и конъюнктуры рынка, создает условия для приспособления регионального производства к требованиям рынка, способствует формированию благоприятного инвестиционного климата. Необходимость использования маркетингового подхода обусловлена и тем, что он способствует раскрытию потенциальных возможностей региона. Применение маркетингового инструментария на региональном уровне предполагает адаптацию основных методов стратегического и тактического анализа к особенностям экономического, социального, природно-климатического, политического, культурного и технологического развития региона. Региональный маркетинг позволяет оценивать текущую ситуацию, прогнозировать тенденции и перспективы регионального развития в будущем, а также, что немаловажно, осуществлять мероприятия по продвижению региона и усилению его конкурентных преимуществ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркетинг: большой толковый словарь / под ред. А.П. Панкрухина. М. : Омега-Л, 2008. – 261 с.
2. Комаров, С. В. Маркетинг территории и инновационное развитие региона // Управление инновационным развитием социально-экономических систем, — Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН : – 2010.– С. 218-258.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО РИСКА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

И.А. Строганова

Полоцкий государственный университет

Переход Национального банка к более гибкому режиму обменного курса, а также внешние шоки, связанные с существенными колебаниями цен на нефть и курсов мировых валют, актуализировали вопросы совершенствования системы управления валютными рисками.

С начала 2015 г Национальный банк проводит политику гибкого обменного курса белорусского рубля.

Обменный курс определяется рынком, что является положительным с экономической точки зрения. В то же время возросла волатильность валютного курса, что предопределяет необходимость страхования валютного риска.

Это делает необходимым использование стратегий страхования и хеджирования рисков потерь из-за неблагоприятного изменения курсовой динамики.

Целью управления риском является не его устранение, а достижение оптимальной структуры риска и его трансформация в приемлемые формы.

Результатом эффективного управления валютным риском является уменьшение убытков при изменениях курсов мировых валют, снижение неопределенности будущих финансовых потоков, обеспечение более эффективного финансового менеджмента и уменьшение колебаний прибыли.

Наибольшую стабильность валютному рынку придает присутствие на нем участников, не стремящихся к дополнительной прибыли от колебаний валютных курсов.

Это прежде всего импортеры и экспортеры, использующие операции по обмену валют для целей, достижение которых не зависит от краткосрочных колебаний курсовой разницы.

Одним из распространенных и эффективных способов риск-менеджмента в области осуществления операций на валютном рынке является применение методов технического и фундаментального анализа динамики валютных курсов и использование производных финансовых инструментов для хеджирования валютных рисков.

Хеджинговые сделки (хеджирование) представляют собой срочные сделки, заключаемые в целях предотвращения возможных убытков в результате изменения цен и курсов товарных, валютных и фондовых рынков

и бирж. Они проводятся не для спекулятивных целей, а осуществляются, главным образом, с целью минимизации риска.

Главная цель хеджирования – достижение оптимальной структуры риска, то есть, оптимального соотношения между преимуществами хеджирования и его стоимостью.

Основу операций хеджирования формируют следующие основные производные финансовые инструменты (далее – ПФИ):

- форварды – нестандартизированные сделки, заключаются вне биржи на любую сумму валюты и на любой срок, при этом курс устанавливается при заключении сделки, а обмен валютами происходит в будущем;

- валютные фьючерсы – представляют собой стандартизированный финансовый инструмент на определенную сумму валюты и на определенный срок, которым торгуют на бирже; фиксируют стоимость выбранной валюты до момента поставки в заранее оговоренный срок в будущем;

- валютные опционы – сделки с премией (опционом), уплачиваемой за право (но не обязанность!) продать или купить в течение предусмотренного опционным контрактом срока иностранную валюту в обусловленном количестве и по заранее оговоренной цене;

- свопы – операции, позволяющие получить иностранную валюту на нужный срок в обмен на другую валюту.

Мировая практика свидетельствует, что хеджирование является одним из основных и наиболее востребованных способов ограничения и управления рисками.

По мнению экспертов, субъекты валютного рынка Республики Беларусь из-за сложившейся ситуации оказались в уязвимом положении.

«В силу того что многие компании в Беларуси осуществляют экспортно-импортные операции, обязаны продавать 30% своей валютной выручки, а также имеют затраты и доходы в разных валютах, такого рода колебания обменного курса оказывают на них негативное влияние, увеличивая риск потенциальных потерь вследствие непредвиденных скачков обменного курса», — полагают эксперты Исследовательского центра Исследования Прогнозы Мониторинг и Немецкой экономической группы в Беларуси.

Такая ситуация, считают эксперты, ставит перед белорусскими компаниями «вопрос о том, как справляться с такого рода валютными рисками и защитить свою выручку от волатильности белорусского рубля.

По оценкам экономистов, в мире все большее число компаний занимаются хеджированием таких рисков. Авторы исследования приводят данные, согласно которым порядка 40% валютных рисков западные компании предпочитают хеджировать.

Следует отметить, что в Беларуси существуют инструменты хеджирования валютных рисков, однако из-за бухгалтерских сложностей отражения таких операций и иных проблем они не получили пока широкого распространения.

В настоящее время в Республике Беларусь рынок деривативов неразвит – как с точки зрения Белорусской валютно-фондовой биржи, так и внебиржевой рынок.

Законодательные барьеры: для заключения сделок с производными финансовыми инструментами (в том числе в части понятий «производный финансовый инструмент» и «производная ценная бумага»), вследствие чего возникают трудности в определении и учете указанных классов инструментов.

Методология учета: Недостаточно разработанная методология и практика учета операций с инструментами срочного рынка и, в частности, инструментами хеджирования валютных рисков.

Как отметил председатель правления Белорусской валютно-фондовой биржи, в 2015 году объем сделок с фьючерсами, которые позволяют хеджировать валютные риски, в Беларуси составил только 16,6 млрд рублей. «В настоящее время валютные фьючерсы в Беларуси не получили широкого распространения в силу низкой информированности клиентов, а также неурегулированности вопросов налогообложения и бухгалтерского учета данных операций», – констатировал руководитель биржи.

Исследования экономических характеристик финансовых инструментов, применяемых в мировой практике и теперь уже в Республике Беларусь, выявили существенные расхождения как в сущностной характеристике финансовых инструментов, так и в их количественных параметрах на различных сегментах мирового валютно-финансового рынка.

Использование срочных сделок финансового рынка служит инструментом страхования одного из валютных рисков – опасности потерь конверсии иностранных денег в национальную. или наоборот.

Финансовые инструменты необходимо применять как для иммобилизации временно свободных средств для нужд национальной экономики, связывания инфляции так и для эффективного хеджирования всех групп рисков с целью минимизации результатов их воздействия на размещенные активы.

Многовариантность рисков при проведении операций на открытом рынке естественно требует, как со стороны центрального банка, так и со стороны других участников валютного рынка использования различных комбинаций способов хеджирования рисков.

Национальный банк как будущий единый регулятор должен уделить особое внимание развитию этого рынка.

Таким образом, для минимизации валютного риска при осуществлении валютных операций необходима разработка Унифицированных понятий и процедурных правил применения всех инструментов страхования валютного риска, как с учетом мирового опыта, так и особенностей функционирования национального валютно-финансового рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Правления Национального банка Республики Беларусь от 26.05.2015 № 323 «Об особенностях функционирования внутреннего валютного рынка при переходе к биржевым торгам в режиме непрерывного двойного аукциона».
2. Валютные и финансовые операции: Учебник для вузов. – 2-е изд. с перераб. и доп. / И. Я. Носкова – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 334с.
3. Азбука валютного дилинга / С.Г. Суворов. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1998. – 296 с.
4. Валютные операции: Методология и методика валютных операций в транснациональной экономике / С. И. Пупликов. – Мн.: Экоперспектива, 2002. – 220 с.
5. Методология и механизмы взаимодействия в развитии мировой и национальной валютных систем / С. И. Пупликов. – Мн.: Беларуская навука, 2012. – 272 с.
6. Крюкова В.В., Шутикова А.А. Анализ динамики развития валютного рынка Forex // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. I. – М.: РИОР, 2011. – С. 169-172.
7. Роберт Кирхнер, Йорг Франке, Ирина Точицкая. К вопросу о хеджировании валютных рисков в Беларуси / Немецкая экономическая группа Беларусь Исследовательский центр ИПМ. Аналитическая записка. [PP/03/2016]. – Берлин/Минск, апрель 2016. [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.research.by/publications/pp/1603/>
8. Заяц Д. Эксперты: У белорусских компаний возросла потребность хеджировать валютные риски. / БелПАН, – июль 2016, [Электронный ресурс] режим доступа <http://news.tut.by/economics/505036.html>.
9. Роберт Кирхнер, Йорг Франке Рынки валютных деривативов. Зарубежный опыт./ - Берлин/Минск. - Немецкая экономическая группа в Беларуси. Исследовательский центр ИПМ. - 2016. - [Электронный ресурс] - Режим доступа <http://www.nbrb.by/finsector/forexhedging/DerivatesMarketInternationalPractices2016.pdf>

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н.А. Тимошук, Н.А. Федосюк, Е.В. Чех

Брестский государственный технический университет

Беларусь – страна с открытой экономикой. Наше благосостояние очень сильно зависит от внешних факторов, прежде всего покупательной способности торговых партнеров. Кризис в странах-соседях, в России и Украине, на наших традиционных рынках сильно ударил по Беларуси.

Спрос на наши товары сократился. Конкуренция резко выросла. Как следствие, упали экспорт, доходы предприятий и бюджета. Это явилось одной из ключевых причин того, что ряд намеченных задач не был решен. Рост ВВП, экспорта, реальных доходов оказался значительно ниже запланированного. Произошло замедление темпов роста экономики. Не удалось обеспечить стабильность белорусского рубля, выросла инфляция. Некоторые предприятия оказались в тяжелом финансовом положении. В отдельных случаях появилась напряженность с выплатой заработной платы. Внешние обстоятельства не были единственной причиной экономических трудностей, они лишь обострили ряд внутренних проблем нашей экономики. По-прежнему мы страдаем от низкой производительности труда и высоких издержек производства. Структура управления экономикой требует совершенствования. Управленческие технологии отстают от требований времени. Тормозится внедрение инноваций, падают качество продукции и конкурентоспособность. Нам так и не удалось привлечь в экономику страны масштабные прямые иностранные инвестиции. Во главу угла ставится кредитование (то есть жизнь в долг), а не привлечение прямых инвестиций в акционерный капитал предприятий. Вырос внешний долг страны. Доля малого и среднего бизнеса в Беларуси пока невысока. Обозначенные проблемы серьезны, но не катастрофичны. Их преодоление станет одной из ключевых задач текущей пятилетки.

Главная цель развития страны на 2016-2020 годы – повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития. Для этого предусматривается:

- расширение форм государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- повышение эффективности бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики;
- введение административной (а при повторном совершении – уголовной) ответственности за вмешательство должностных лиц правоохранительных (контролирующих, надзорных) органов в законную деятельность субъектов хозяйствования;
- существенное снижение финансовых санкций за незначительные нарушения;
- радикальное упрощение и сокращение числа видов и форм отчетности;
- внедрение системы оценки последствий принятия нормативных правовых актов в сфере предпринимательской деятельности;
- сокращение количества лицензируемых видов деятельности;

- введение института налоговых консультантов в целях качественного предоставления соответствующих услуг.

Наряду с проблемами национального развития решаются вопросы развития региональной экономики, повышения конкурентоспособности областей, районов и городов в условиях глобализации и интеграции производства. При исследовании данных проблем в новых условиях значительно возрастает роль и значение не только местных природно-экономических, социальных, но и внешних по отношению к региону факторов, связанных с разработкой и внедрением инноваций, приобретением необходимых ресурсов, реализацией продукции.

Решению этих проблем будут способствовать региональные стратегии развития и размещения производительных сил Беларуси. Основные их положения и параметры базируются на анализе и оценке производственно-экономических и природных потенциалов территорий, оценке конкретной демографической и экологической ситуации, учете изменений внешних факторов и условий.

Региональные стратегии определяют специфику экономики каждого региона, его специализацию и вклад в хозяйственный комплекс страны, долгосрочные цели и задачи, направления структурных преобразований по переходу экономики регионов на инновационный путь развития, обоснование соответствующих мер и механизмов по их осуществлению.

Так, социально-экономическое развитие Брестской области в 2011-2015 годах характеризовалось неравномерной динамикой. Темп роста валового регионального продукта (ВРП) в 2014 г. составил 107,2%, в 2015 г. – 95%, приросту за пятилетку – всего 1,1%. В расчете на душу населения производство ВРП в 2015 году ниже среднереспубликанского уровня.

Брестская область располагает 15% численности населения и 14% трудовых ресурсов в их общем объеме по стране, а производит всего 9,7% ВРП, 10,4% - продукции промышленности, но 17,9% - сельскохозяйственной продукции. На ее долю приходится 6,9% объема экспорта товаров.

Основу промышленного комплекса региона составляют экспорто-ориентированные предприятия пищевой промышленности, объем производства продукции которых составляет в последнее время около 50% от общего объема производства продукции обрабатывающей промышленности. Крупнейшими предприятиями области являются ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Брестский мясокомбинат», ОАО «Березовский мясоконсервный комбинат».

Вместе с тем по итогам 2014-2015 годов ситуация в промышленном комплексе ухудшилась. Основные причины – девальвация валют государств основных внешнеторговых партнеров и как следствие – ухудше-

ние положения экспортеров, запрет на поставку мясной продукции для ряда предприятий, запрет на экспорт кожевенного сырья, резкое сокращение заказов со стороны крупных республиканских сборочных производств (МАЗ, МТЗ, БелАЗ, «Атлант» и др.), ориентированных на экспорт в Россию.

В строительной отрасли произошел спад на фоне резкого сокращения объемов финансирования жилья, а также проблема с финансированием строящихся молочно-товарных ферм и объектов производственной инфраструктуры в рамках планов по модернизации. Кроме того, обострилась кадровая проблема, связанная с нехваткой высококвалифицированных рабочих в строительстве и высокой текучестью кадров в проектных институтах. Это отразилось на качестве проектирования и возведения жилья по госзаказу. Как следствие – общий объем подрядных работ, выполняемых силами строительных организаций области, устойчиво снижается.

Брестская область обеспечивает выполнение всех нормативов государственных социальных стандартов, направленных на создание комфортных условий жизни населения независимо от места проживания. Вместе с тем в силу удаленности ряда сельских населенных пунктов от крупных центров качество и доступность большинства социальных услуг в них остаются низкими. Область занимает последнее место среди регионов республики по уровню обеспеченности населения койками в больничных организациях, четвертое – по численности практикующих врачей. Остается острым вопрос укомплектованности районных учреждений здравоохранения узкоквалифицированными специалистами.

В результате анализа современного состояния экономики выявлены ключевые проблемы социально-экономического развития региона:

- низкая эффективность и результативность экономической деятельности;
- невысокие темпы модернизации производства и малая эффективность инвестиционной деятельности;
- сокращение демографического и трудового потенциала, особенно в малых городских населенных пунктах и сельской местности.

Анализируя выше изложенное, можно сформулировать основные цели и задачи развития Брестской области на ближайшую и отдаленную перспективу.

Стратегическая цель развития Брестской области – высокие жизненные стандарты населения, обеспеченные стабильным функционированием высокоэффективной экономики при условии сохранения и улучшения бла-

гоприятной окружающей среды для будущих поколений. Достижение указанной цели должно быть организовано посредством реализации ряда важных задач с разделением их на этапы:

- активизация экономического роста в регионе и диверсификация производства в обрабатывающей промышленности;
- повышение результативности экономической деятельности;
- повышение эффективности инвестиционной деятельности и процессов модернизации;
- предотвращение дальнейшего сокращения трудового потенциала;
- более полное использование конкурентных преимуществ области.

Достижению поставленных целей и задач будет способствовать реализация следующих крупнейших инвестпроектов:

- реконструкция и модернизация производственной мощности ОАО «Жабинковский сахарный завод» по переработке сахарной свеклы с увеличением мощности до 10 тыс. тонн в сутки;
- строительство завода по производству компоста для выращивания грибов-шампиньонов (ООО «ИзолитСтройИнвест», Кобринский район);
- строительство аккумуляторного завода «Волат» СООО «Белинвестторг-Сплав» (Березовский район, территория СЭЗ «Брест»);
- строительство завода по производству метиловых эфиров жирных кислот и дизельного топлива (ООО «БиоЛенд», Брестский район);
- строительство горнообогатительного комбината на базе месторождения «Ситницкое» и модернизация действующего производства (РУПП «Гранит», Лунинецкий район).

Реализация данных мер позволит приблизиться к стратегической цели – созданию в области территории комфортного проживания с высокими доходами и динамично развивающейся экономикой на базе экологических технологий, преодолению существующей зависимости от внешних условий и состояния рынка России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/nacionalnaya-strategiya>. – Дата доступа 08.09.2016.
2. Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://shod.belta.by/programma>. – Дата доступа 08.09.2016.
3. Основные положения стратегий развития и размещения производительных сил регионов Республики Беларусь на период до 2030 года. – Экономический бюллетень. – № 3 (224) / 2016. – С. 4-9.

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АУДИТА РЕГИОНА

Т.Ю. Чистякова

Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Каждая область на местном, региональном, национальном или глобальном уровне, по сути, является эколого-экономической системой, где возникают экологические и экономические интересы. Для разработки и реализации Концепции развития страхования, эта система имеет большое экономическое значение и экологическое состояние района. Если экологические и экономические элемент, бухгалтерского учета, анализа и оценки, необходимо проанализировать, в каком состоянии находится область, в целом, очень сложно. Недостаточно развитая часть существующих руководящих принципов, инструментов, точность оценки экологического состояния региона, что имеет принципиальное значение, поскольку устойчивое социально-экономическое развитие во многом зависит от стабильности существующих в природе возможностей и ресурсов.

Этапы такой оценки в регионе представлены на рисунке 1.

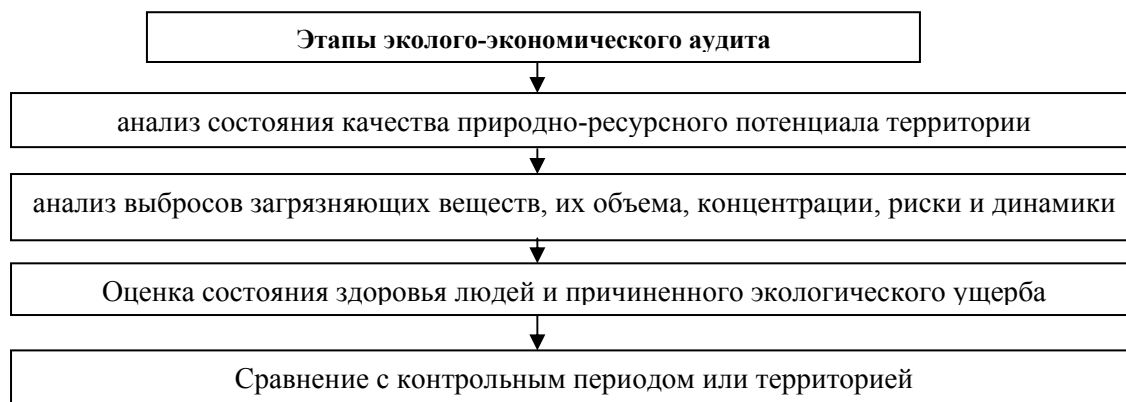


Рис. 1. Этапы эколого-экономического аудита

Каждый этап и процесс в целом отвечает за весь процесс защиты, ответ с точки зрения опасности для окружающей среды, риск-менеджмента процедуры для окружающей среды. В технике эта проверка недостаточно развиты. В зависимости от результатов управления экологическим риском или выполнять, многое изменилось в тактике и стратегии управления экологической безопасностью.

Чтобы гарантировать, что критерии системы могут быть нужны в практическом применении, должны основываться на нормативной и справочной информации. В противном случае, из-за недостатка или отсутствия презентабельности источников информации для практических расчетов предложенных показателей не представляется возможным. Источники информации для государственного эколого-экономического аудита представлены на рисунке 2.

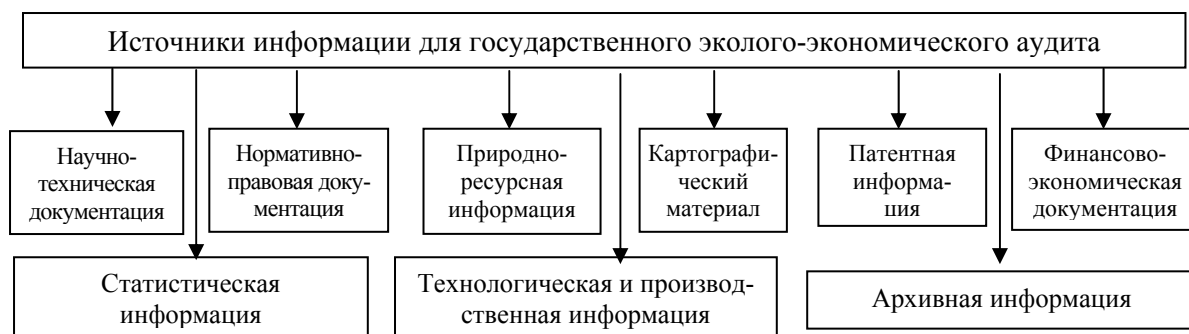


Рис. 2. Источники информации для государственного эколого-экономического аудита

Для решения потребностей в области безопасности, выбрать лучшие возможности в области сбора, обработки и анализа информации. Доступ к информации должен быть быстрым, по разумным ценам и высокого качества.

Так, на региональном уровне необходима база данных, включая программное обеспечение и экологические системы государственного регулирования. Позиционирование моделей, формальных процедур, которые описывают взаимосвязь выделенных блоков и исходные данные для расчета, вы можете скачать задачи многовариантного прогноза развития региона. Прогнозы должны убедиться, что числовые значения в результате оценки состояния развития региона, по крайней мере, три временных интервала. Его прогнозы оперативные, тактические и прогнозы на год, стратегические и прогноз на период 5-10 лет и более, с различными единицами.

Проанализировав существующие методы и подходы эколого-экономического аудита в регионе, можно представить его алгоритм следующим образом (рис. 3).



Рис. 3. Алгоритм эколого-экономического аудита региона

Для каждого из выделенных блоков на рисунке 3 предложены системы показателей (рис. 4, таблицы 1 – 3).

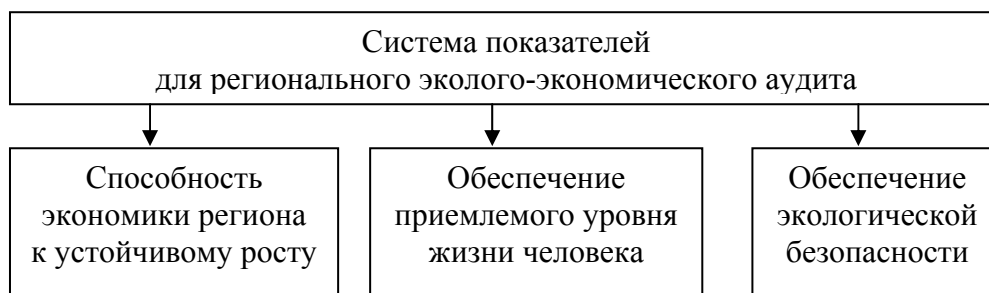


Рис. 4. Система показателей, необходимых для проведения регионального эколого-экономического аудита

Таблица 1

Система индикаторов и показателей для блока «Способность экономики региона к устойчивому росту»

Виды индикаторов	Общэкономические индикаторы	Инвестиционные индикаторы	Финансовые индикаторы
Показатели	<ul style="list-style-type: none"> – объем ВРП в текущих ценах на душу населения; – темп роста ВРП в % к соответствующему периоду прошлого года; – индекс-дефлятор ВРП в разгах к соответствующему периоду прошлого года; – индекс физического объема промышленности в % к соответствующему периоду прошлого года; – индекс физического объема продукции сельского хозяйства в % к соответствующему периоду прошлого года; – объем розничного товарооборота в % к ВРП. 	<ul style="list-style-type: none"> – средства консолидированного бюджета в % к общему объему инвестиций; – средства федерального бюджета, %; – средства бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов, %; – инвестиционный капитал в % к ВРП; – доля в промышленном производстве: – обрабатывающей промышленности, %; – машиностроения, %; – металлургии, %; – доля новых видов продукции в общем объеме выпуска, %. 	<ul style="list-style-type: none"> – дефицит консолидированного бюджета в % к ВРП; – доходная часть консолидированного бюджета (фактическое исполнение) в % к ВРП; – расходная часть консолидированного бюджета в % к ВРП; – индекс потребительских цен, конец периода к декабрю предыдущего года, %; – денежная масса в % к ВРП; – объем внутреннего долга в % к ВРП; – объем внешнего долга в % к ВРП. Объем иностранной валюты в наличной форме в % к объему наличных рублей.
Пороговые уровни снижения безопасности	<p>Предельный уровень снижения экономической активности, объемов производства, инвестирования и финансирования, за пределами которого невозможно независимое экономическое развитие страны на технически современном, конкурентоспособном уровне, сохранение демократических основ общественного строя, поддержание оборонного, научно-технического, инновационного, инвестиционного потенциала</p>		

Таблица 2

Система индикаторов и показателей для блока «Обеспечение приемлемого уровня жизни человека»

Индикаторы	Уровень бедности и безработицы	Качество жизни	Демографические показатели
Показатели	<ul style="list-style-type: none"> – численность населения с доходами ниже прожиточного минимума в % к общей численности населения; – соотношение денежных доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения, раз; – безработные, имеющие официальный статус на конец периода, в % от экономически активного населения; – средний размер пенсий в месяц с учетом компенсационных выплат, руб.; – набор из 25 основных продуктов питания, стоимость на конец периода, руб. 	<ul style="list-style-type: none"> – расходы на здравоохранение на душу населения в % к ВРП; – количество психических патологий на 1000 исследуемых, единиц; – расходы на культуру: <ul style="list-style-type: none"> – на душу населения, руб.; – в % к ВРП; – обеспеченность населения жильем, общая площадь, кв. м/чел.; – ввод в действие жилых домов: <ul style="list-style-type: none"> – общей площади жилищ, тыс. кв. м; – на средства населения, %; – потребление основных продуктов питания на душу населения за год, тонн; – количество преступлений на 1000 человек населения; – продолжительность жизни, лет; – расходы на образование. 	<ul style="list-style-type: none"> – естественный прирост населения, человек на 1000 населения; – рождаемость, человек на 1000 населения; – смертность, человек на 1000 населения; – младенческая смертность, человек на 1000 населения; – уровень депопуляции населения (количество рожденных к количеству умерших); – сальдо миграции, тыс. чел.
Пороговые уровни снижения безопасности	<p>Максимально возможное снижение качества жизни большей части населения, из которой опасность неконтролируемых социальных, профессиональных, этнических и других конфликтов; создается угроза утраты наиболее продуктивной национальной «человеческого капитала» и нации как органичной частью гражданского общества</p>		

В перечне показателей устойчивого развития, должны быть записаны социально-экономические индикаторы и индексы, которые не являются параллельными, если противоположность находится между его свойствами. Например, экономические показатели могут улучшаться, когда есть ущерб окружающей среде, и наоборот.

Система индикаторов и показателей для блока
«Обеспечение экологической безопасности»

Индикаторы	Качественное состояние окружающей природной среды	Показатели использования природных ресурсов	Показатели эффективности проведения природоохранных мероприятий и программ
Показатели	<ul style="list-style-type: none"> – плотность выбросов вредных веществ в атмосферу, т/кв. км; – удельные сбросы загрязненных сточных вод, т/кв. км в год; – сброс загрязненных сточных вод в водоемы на душу населения, на производство 1 млрд. руб. регионального продукта; – выбросы в атмосферу вредных веществ на одного жителя, на 1 км² территории, на производство 1 млрд. руб. регионального продукта; – доля (процент) улавливания, очистки, обезвреживания вредных веществ и др. 	<ul style="list-style-type: none"> – показатели природоемкости производства и их динамика; – экономическая плотность региона (отношение объема производства к единице площади); – индекс воздействия на окружающую среду (произведение численности населения, продукции, производимой на одного работающего и объема загрязняющих веществ на единицу производимой продукции); – индекс антропогенной нагрузки (потребление биоты населением в виде пищи, древесины, солнечной энергии и других энергоносителей, затрачиваемых на производство и потребление). 	<ul style="list-style-type: none"> – доля затрат на охрану природы в валовом региональном продукте и на душу населения; – доля расходов на охрану природы в региональном бюджете; – стоимость природоохранного оборудования, приходящаяся на душу населения и на 1 км² территории.
Пороговые уровни снижения безопасности	<p align="center">Максимальный уровень снижения затрат на поддержание и воспроизводство экологического потенциала, ниже которого повышается вероятность необратимого разрушения элементов окружающей среды, нанесение непоправимого ущерба здоровью нынешнего и будущего поколений</p>		

Можно сделать вывод, что эколого-экономический аудит является подготовительным этапом разработки и реализации эффективной эколого-экономической политики региона в частности и страны в целом. Отметим, что общественный комплексный интегрированный эколого-экономического аудит управления региона, дает представление о том, как назначать приоритеты, которые направлены на определение и выбор пути развития.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 3. СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ	3
<i>В.В. Богатырёва, В.А. Антоненко</i> Роль моделирования в представлении процессов финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь	3
<i>В.В. Богатырёва, А.Е. Скворчевский</i> Инновации и человеческий капитал: эконометрический анализ показателей инновационной деятельности организаций	7
<i>О.А. Золотарева</i> Инвестиционный банк первого уровня – инструмент создания финансового рынка в Республике Беларусь.....	12
<i>О.В. Курныкина</i> Совершенствование отчетности и информационно-аналитического обеспечения деятельности коммерческих банков.....	17
<i>Т.М. Мезенцева</i> Особенности формирования бухгалтерской отчетности, используемой различными экономическими субъектами Российской Федерации	24
<i>Т.М. Мезенцева, С.А. Дергачев</i> Формирование бухгалтерской отчетности при реорганизации юридических лиц.....	28
<i>Т.В. Сорокина</i> Совершенствование бюджетного планирования в Республике Беларусь на основе программно-целевых методов	34
<i>Л.И. Стефанович</i> Финансовые инструменты банка: международные и национальные аспекты.....	39
<i>И.А. Бигдан, Л.И. Лачкова, Н.Б. Кащенко</i> Теоретико-методологические вопросы разработки стратегии управления финансовой безопасностью предприятий торговли Украины.....	44
<i>Т.М. Завора</i> Державне фінансування системи соціального захисту населення України	50
<i>С.В. Измайлович</i> Анализ конкурентоспособности организации на основе оценки отраслевого риска.....	53
<i>М.Е. Карпицкая</i> Роль процедуры аудита страховых организаций в обеспечении их финансовой устойчивости.....	55
<i>Л.М. Колесёнкова</i> Издержки, затраты и расходы организации.....	60
<i>С.Н. Костюкова</i> Экономическая сущность понятия «бизнес-процесс в управлении» в контексте процессного подхода.....	65

<i>Л.М. Куприянова</i> Финансирование капитальных вложений	70
<i>А.А. Мезенцев</i> Интеграция бухгалтерского и налогового учета	76
<i>И.В. Осипова, Д.В. Перемежко</i> Проблемы современного бухгалтерского и управленческого учета.....	80
<i>И.А. Позднякова</i> Экономические аспекты функционирования учреждений дополнительного образования взрослых	83
<i>И.Н. Рабыко</i> Сущность финансовых рисков и их место в системе рисков организации	86
<i>Д.Т. Солодкий</i> Развитие системы показателей и информационного обеспечения для проведения анализа операций организации с иностранными партнерами	89
<i>L.A. Svistun</i> Financing schemes of development projects in the real estate market.....	93
<i>Ю.С. Худолій</i> Міжнародний досвід управління ризиком ліквідності банківської системи.....	98
<i>Н.И. Ценклер, Г.Н. Ножова, М.А. Мартынюк</i> Аналитический баланс и его роль в оценке финансового состояния и выхода из кризисного положения предприятий	103
<i>С.В. Бословяк</i> Оценка риска в функционировании финансового механизма управления инвестиционным потенциалом организации.....	106
<i>А.В. Вериго</i> Содержание и направления финансового консалтинга в страховании.....	109
<i>Е.М. Еловая, Ю.В. Астраух</i> Антиинфляционная политика государства как фактор стабилизации экономики Республики Беларусь	115
<i>Н.А. Малынич</i> Небанковские кредитно-финансовые организации в Республике Беларусь	118
<i>О.В. Мелюшко</i> Системы страхования вкладов: международный и национальный аспекты	122
<i>Е.В. Прудникова-Кирпиченок</i> Оценка эффективности использования государственных финансовых ресурсов: зарубежный опыт и возможность его применения в Республике Беларусь.....	125
<i>И.А. Савчук</i> Биржевая деятельность как источник дополнительного дохода.....	129
<i>Ю.Ш. Салахова</i> Содержание финансового механизма венчурного предпринимательства.....	132
<i>А.В. Сенченя</i> Теоретические аспекты сущности коллективного инвестирования	137

Секция 4. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ЕВРОПЕ И МИРЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	143
В.И. Кудашов, М.А. Дудан Национальный научно-технологический парк «БелБиоград» как составляющая инновационной инфраструктуры.....	143
Г.Я. Левкив Интеграционные процессы как важный фактор совершенствования системы обеспечения на рынке молочно-товарной продукции.....	149
I. Mīetule, D. Znotiņa The role of higher education institutions in cooperation with the labour market: challenges and opportunities (Latvia's case)	152
Э.М. Садыгов Международная деятельность зарубежных банков в Азербайджане	157
Л.Е. Тихонова, Пань Цянь Эволюция старения населения Китая.....	163
А.О. Тихонов Формирование нового глобального инвестиционно-финансового пространства и проблемы национальной монетарной политики	169
Аль-Фаяд Хайдер Азис Хасан Потери устойчивого развития нефтяного сектора Ирака в результате военных действий.....	171
Н.А. Дубенецкий К вопросу об экспортных позициях белорусских и украинских тракторов на российском рынке	176
О.М. Куницкая Правовое обеспечение реформирования энергетической отрасли в рамках интеграционных объединений	178
А.В. Лапин Роль интеграционных связей в развитии внешней торговли России.....	182
И.А. Лаврухина, Н.В. Мищенко Конкурентоспособность экономики Республики Беларусь: подходы к оценке	184
С.Б. Тарасевич, И.А. Полякова Региональная экономическая интеграция: успехи и направления развития	189
В.С. Вавилонская Маркетинговая политика промышленного предприятия как ключевой фактор успеха при выходе на зарубежные рынки сбыта	194
С.А. Сысоев Экспорт белорусской молочной продукции: текущее состояние и проблемы развития	196
Л.Г. Тригубович Влияние интеграционных процессов в экономике Беларуси на инновационную деятельность	201

Н.А. Чернавина Факторы конкурентоспособности молокоперерабатывающих предприятий на внешнем рынке	207
S.L. Shikova The integrative contribution of english as a foreign language into the worldwide consolidation of the economy knowledge	210
Секция 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
Л.А. Коптева, А.А. Гайдай Теоретические аспекты кластеризации региональной экономики	212
А.Н. Сенько методологические подходы к измерению конкурентоспособности и устойчивости развития регионов Республики Беларусь в условиях ЕАЭС	218
Н.А. Симченко, И.Г. Павленко Стимулирование социально ответственной деятельности граждан в условиях модернизации экономики в Республике Крым	223
М.В. Белокопытов Кластерный анализ социально-экономического развития АПК региона	225
В.А. Ганский Формирование привлекательного имиджа региона в системе рационального использования историко-культурного наследия	228
О.И. Гордиенко, Н.Л. Белорусова Роль теории институционализма в стратегическом управлении региональным развитием	233
И.В. Зенькова, Д.В. Потуремская Некоторые вопросы по исследованию краудэкономики в Республике Беларусь	238
О.Г. Кирсанова Анализ структуры и динамики инвестиций в основной капитал Смоленской области	241
Е.П. Лисиченок Анализ нормативно-правового обеспечения стратегического развития регионов Республики Беларусь в рамках реализации концепции точек экономического роста	245
Е.П. Лисиченок, Е.С. Гоч Результаты изучения общественного мнения об особенностях, конкурентных преимуществах Полоцка и Новополоцка с целью формирования бренда городов	249
Е.П. Лисиченок, Я.А. Калинина Рекомендации по вовлечению промышленных организаций в процессы реализации стратегии развития г. Новополоцка	254
Е.П. Лисиченок, М.С. Курилович Особенности развития промышленного комплекса Витебской области	259

<i>Л.Ф. Медведева, А.Д. Луцевич</i> Интеграционный потенциал в управлении региональным развитием.....	264
<i>Е.В. Богданова</i> Миграция как фактор развития трудового потенциала региональной экономики.....	268
<i>О.В. Дмитрачкова</i> Тенденции развития транспортных грузоперевозок Брестского региона	272
<i>Е.А. Костюченко</i> Кластерный подход как фактор стратегического развития региона и повышения его конкурентоспособности в условиях становления экономики знаний	276
<i>Э.В. Павлыш</i> Структурные особенности межрегиональной конкуренции и факторы региональной конкурентоспособности	281
<i>Т.Н. Середа</i> Возможности маркетингового подхода в формировании и реализации стратегического управления регионом	285
<i>И.А. Строганова</i> Хеджирование валютного риска при осуществлении валютных операций.....	290
<i>Н.А. Тимошук, Н.А. Федосюк, Е.В. Чех</i> Анализ социально-экономического развития Брестской области Республики Беларусь.....	293
<i>Т.Ю. Чистякова</i> Особенности программы регионального эколого-экономического аудита региона.....	298

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В XXI ВЕКЕ:
ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Материалы II Международной научно-практической конференции
(Полоцк, 20 – 21 октября 2016 г.)

В двух частях

Часть 2

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск *В. А. Ганский*

Техническое редактирование и компьютерная верстка *А. Э. Цибульской*
Дизайн обложки *К.С. Болтрушевич*

Подписано в печать 10.10.16. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 17,87. Уч.-изд. л. 20,43. Тираж 70 экз. Заказ 1451.

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.