

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ЭЛЕКТРОННЫЙ СБОРНИК
ТРУДОВ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ
ПОЛОЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

Выпуск 16 (86)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Экономика и управление

Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности

Финансы и налогообложение

Логистика

Социальные коммуникации

Обновляется 1 раз в год

Новополоцк
2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор:
проф., д.т.н. Д.Н. Лазовский

Заместитель главного редактора:
доц., к.т.н. Д.О. Глухов

Председатель ред. совета проф., д.э.н. С.Г. Вегера
Зам. председателя ред. совета доц., к.э.н. А.Р. Лавриненко

Экономика и управление:
доц. к.э.н. И.В. Зенькова
доц. к.э.н. Н.Л. Белорусова
доц. к.э.н. Е.П. Лисиченок

Финансы и налогообложение:
доц. к.э.н. С.Н. Костюкова
доц. к.э.н. И.А. Позднякова
доц. к.э.н. С.В. Измайлович

*Бухгалтерский учет
и анализ хозяйственной деятельности:*
доц., к.э.н. Н.А. Борейко
доц., к.э.н. И.Н. Сапего
доц., к.э.н. Л.В. Масько

Логистика:
доц. к.э.н. Е.Б. Малей
доц. к.т.н. М.Ж. Банзекуливахо
доц. к.э.н. О.В. Додонов

Социальные коммуникации:
доц. к.филос.н. И.А. Бортник
доц. к.филол.н. С.М. Сороко
доц. к.и.н. В.В. Якубов

ЭЛЕКТРОННЫЙ СБОРНИК ТРУДОВ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПОЛОЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА [Электронный ресурс]. – Новополоцк : Полоцкий государственный университет, 2017. – Вып. 16 (86). Экономические науки. – 1 электрон. опт. диск.

Издается с 2014 года (в печатном виде – с 2004 г.)
Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса. Регистрационное свидетельство № 3061404559 от 30.11.2014 г.

В сборнике представлены труды молодых специалистов Полоцкого государственного университета по направлениям экономических исследований, проводимых в университете: экономика и управление, финансы и налогообложение, бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности, логистика и социальные коммуникации.

Предназначен для работников науки, образования и производства, будет полезен студентам, магистрантам и аспирантам университетов экономических специальностей.

Учредитель: учреждение образования «Полоцкий государственный университет»
211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь
тел. 8 (0214) 39 40 46, e-mail: vestnik@psu.by

Компьютерный дизайн *М.С. Мухоморовой*
Техническое редактирование и компьютерная верстка *Т.А. Дарьяновой*

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 332.142.6:351.77:614

ПРОБЛЕМА ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ЭКСТЕРНАЛИЙ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ

В.В. АНОШКО

(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.В. ДОДОНОВ)

Раскрыта сущность экстерналий, выявлены проблемы их отрицательного воздействия на окружающую среду в Республике Беларусь, предложены пути устранения этого воздействия на государственном уровне.

Введение. Экстерналии – это ситуация, когда издержки или выгоды от рыночных сделок не учитываются в ценах в полном объеме. Экстерналии бывают двух видов: положительные и отрицательные. В Республике Беларусь, не смотря на предпринимаемые Правительством меры по смягчения негативного влияния экстерналий на окружающую среду, проблема воздействия отрицательных внешних эффектов не решена окончательно.

В Республике Беларусь данные процессы регулируют: Президент Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь, Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь и его территориальные органы, иные специально уполномоченные республиканские органы государственного управления и их территориальные органы.

Исследование проблемы экстерналий является достаточно затруднительной. С точки зрения многих экономистов считается, что главной задачей правительства должно быть, в первую очередь, устранение возникших экстерналий. Однако мы считаем, что недостаточно изученными являются воздействие экстерналий на окружающую среду.

Постановка задачи. Таким образом, целью данной статьи является выявление проблем отрицательного воздействия экстерналий на окружающую среду Республики Беларусь, и обоснование методов ее разрешения с точки зрения государственных приоритетов. Для достижения данной цели в статье решены следующие задачи: раскрыта сущность экстерналий с их разделением на положительные и отрицательные; определена роль правительства в смягчении негативного влияния отрицательных экстерналий на окружающую среду; проведен анализ основных показателей, характеризующих влияние экстерналий на окружающую среду в Республике Беларусь; сопоставлены соотношение затрат на охрану окружающей среды и полученный эффект в виде смягчения негативного воздействия экстерналий на окружающую среду в Республике Беларусь.

Основной материал. Экстерналии – это ситуация, когда издержки или выгоды от рыночных сделок не учитываются в ценах в полном объеме. В экстерналиях проявляются, как правило, внешние и внутренние эффекты экономической деятельности, положительные и отрицательные. Внешний отрицательный эффект экономической деятельности – издержки экономической деятельности, не влияющие непосредственно на человека (или фирму), занимающегося этой деятельностью. Внешний положительный эффект экономической деятельности – польза или выгода от экономической деятельности, не достигающая непосредственно человеку (или фирме), занимающемуся этой деятельностью [1, с. 91-92].

В теории внешних эффектов известны два альтернативных подхода к проблеме их регулирования. Первый был предложен в 20-х годах XX столетия Артуром Пигу. Второй подход был предложен в 60-х годах XX столетия Р. Коузом. В рамках первого подхода было предложено в качестве решения данной проблемы использовать корректирующие налоги и субсидии. Согласно теореме Р. Коуза, если права собственности на ресурсы определены, внешние эффекты не порождают проблему неэффективности, поскольку принятые в результате переговоров решения будут выражаться в оптимальном (по Парето) распределении ресурсов без вмешательства государства, на основе добровольных соглашений [2].

Для предупреждения внешних отрицательных эффектов экстерналий, правительства цивилизованных стран принимают соответствующие методы и меры государственного регулирования. Более того, с точки зрения многих экономистов считается, что главной задачей правительства должно быть, в первую очередь, устранение возникших экстерналий. На практике, достаточно часто происходит так, что государство само создает или провоцирует создание некоторых из экстерналий [3].

Проблема отрицательного воздействия экстерналий на окружающую среду Республики Беларусь остается открытой, и одной из важных на сегодняшний день. Ежегодно государство увеличивает затраты на охрану окружающей среды, принимает правовые акты, с помощью которых регулирует деятельность предприятий в области экологической безопасности.

К специально уполномоченным республиканским органам государственного управления, которые непосредственно должны смягчать негативное влияние экстерналий в Республике Беларусь, относятся: Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь, Министерство здравоохранения Республики Беларусь, Министерство по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь, Министерство лесного хозяйства Республики Беларусь, Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь и иные республиканские органы государственного управления в соответствии с законодательством Республики Беларусь [4].

Тем не менее, проведенные эмпирические исследования показывают, что в Республике Беларусь существует проблема соотношения затрат и эффекта от их вложения в охрану окружающей среды, что подтверждается результатом таблиц 1–3.

Таблица 1. – Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух в Республике Беларусь

Показатель	Значение показателя за 2005–2015 гг.										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух на единицу ВВП, кг/тыс. долл. США по ППС	17,0	14,7	12,9	10,7	11,2	8,5	8,4	8,5	8,2	7,8	7,5
в том числе:											
от мобильных источников	12,1	10,7	9,5	8,0	8,0	6,1	6,0	5,9	5,6	5,1	4,8
от стационарных источников	4,8	4,0	3,4	2,6	3,2	2,4	2,4	2,7	2,7	2,7	2,7

Примечание: на основе [8].

Исходя из данных таблицы 1, представленной на сайте национального статистического комитета Республики Беларусь, можно сделать вывод, что к 2015 году выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух на единицу ВВП, кг/тыс. долл. США по ППС сократились по сравнению с 2014 годом на 0,3. В том числе сократились выбросы от мобильных источников на 0,3.

Исходя из таблицы 2, представленной ниже, в которую внесены данные Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь, можно сделать вывод: в 2015 году сточные воды, не требующие очистки снизились на 70 млн. куб. м, нормативно-очищенные сточные воды уменьшились на 17 млн. куб. м и недостаточно очищенные сточные воды увеличились на 3 млн. куб. м.

Таблица 2. – Отведение сточных вод в водные объекты по степени их очистки в Республике Беларусь

Показатель	Значение показателя за 2005–2015 гг.										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Отведение сточных вод в водные объекты – всего, млн куб. м	1 146	1 082	1 038	990	997	990	1 000	1 015	974	954	870
В том числе:											
не требующие очистки	290	256	269	270	309	314	332	345	317	316	246
нормативно-очищенных	846	816	760	709	684	671	662	666	654	635	618
недостаточно очищенных	10	9	9	11	3	5	6	3	3	3	6
Недостаточно очищенные сточные воды в общем объеме, %	0,9	0,8	0,9	1,1	0,3	0,5	0,6	0,3	0,3	0,3	0,7

Примечание: на основе [8].

Тем не менее, затраты росли не пропорционально (таблица 3).

Таблица 3. – Затраты на охрану окружающей среды по видам экономической деятельности (в текущих ценах, млрд руб.)

Показатель	Значения показателя за 2010–2015 гг.					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Республика Беларусь	1 700,8	2 846,3	5 573,4	6 606,8	6 819,4	7 683,3
В том числе:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	22,1	44,3	76,2	109,3	144,0	160,9
обрабатывающая промышленность	931,9	1 652,7	2 796,9	3 206,7	3 600,1	4 013,2
прочие отрасли промышленности	8,6	23,8	65,6	38,6	67,0	66,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	531,2	782,1	1 345,5	1 647,0	2 074,7	2 475,5
строительство	8,1	13,7	18,4	27,2	29,1	27,7
торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	12,2	25,1	37,7	67,2	78,8	90,0
транспорт и связь	22,4	37,2	68,5	83,3	80,3	100,7
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	36,7	66,3	109,1	153,3	126,0	126,6
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	111,4	204,8	1 078,6	1 224,9	591,0	573,5

Примечание: на основе [8].

Исходя из данных, представленных в таблице 3, можно сделать вывод, что больше всего затрат в 2015 году пришлось на: обрабатывающую промышленность (4 013,2 млрд. руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (2 475,5 млрд. руб.). Также можно заметить, что в целом затраты на охрану окружающей среды в 2015 году увеличились на 863,9 млрд. руб., или на 12,7 %.

При увеличении совокупных затрат на охрану окружающей среды на 22,4%, можно заметить, что выбросы вредных веществ в атмосферу сократились всего на 6,3%, а отведение сточных вод в водные объекты – на 8,8%.

Результаты исследования и перспективы дальнейшего исследования. Можно сделать следующие выводы: незначительное сокращение вредного воздействия на окружающую среду при достаточно высоких затратах государства на эти цели определяет необходимость ужесточения государственного регулирования в этой сфере деятельности.

Для решения данных задач в Республике Беларусь принимаются постановления, законодательные акты и статьи, регулирующие деятельность заводов и предприятий по загрязнению окружающей среды.

Дальнейшее исследование необходимо вести в направлении разработки системы мер усовершенствования технологий промышленного производства, формирования механизма регулирования и оптимизации воздействия на окружающую среду вредных выбросов и, соответственно – отрицательных экстерналий.

Государственная экологическая экспертиза является предупредительной мерой, которая позволяет на стадии разработки проектной документации до реализации планируемой хозяйственной и иной деятельности оценить масштаб и виды возможного вредного воздействия на окружающую среду и разработать достаточные мероприятия, направленные на уменьшение или предотвращение вредного воздействия на окружающую среду.

Согласно статьи 265 УК РБ, нарушение требований экологической безопасности при проектировании, размещении, строительстве, вводе в эксплуатацию, консервации, демонтаже, сносе или в процессе эксплуатации промышленных, научных или иных объектов лицом, ответственным за их соблюдение, повлекшее по неосторожности смерть человека, либо заболевания людей, либо причинение ущерба в особо крупном размере, - наказывается ограничением свободы на срок до пяти лет или лишением свободы на срок от двух до семи лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью или без лишения.

То же деяние, если оно не повлекло, но заведомо создавало угрозу наступления последствий, названных в части первой настоящей статьи, - наказывается штрафом или лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью [5].

Таким образом, для снижения негативного воздействия экстерналий на окружающую среду в РБ требуется ужесточение мер государственного контроля и повышение ответственности субъектов хозяйствования за ее загрязнение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Словарь современных экономических и правовых терминов / авт.-сост. В.Н. Шимов [и др.] ; под ред. В.Н. Шимова и В.С. Каменкова. – Минск : Амалфея, 2002. – 816 с.
2. Микроэкономическая теория внешних эффектов. Причины существования внешних эффектов. Теорема Коуза. Регулирование внешних эффектов: корректирующие налоги и субсидии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kursoved.com/mikroekonomika/1128-mikroekonomicheskaya-teoriya-vneshnikh-effektov.html>.
3. Экстерналии (внешние эффекты). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/vneshnie-effekty.html>.
4. Об охране окружающей среды : Закон Респ. Беларусь от 26 нояб. 1992 г.
5. Уголовный кодекс Республики Беларусь.
6. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minpriroda.gov.by/ru/vodnres-ru/>.
7. Причины возникновения внешних эффектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/1970819/page:11/>.
8. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/okruzhayuschaya-sreda/operativnye-pokazateli-za-period-s-1995-po-2010-gody/zatraty-na-ohranu-okruzhayuschei-sredy/>.

УДК 338.23

УРОВЕНЬ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

В.А. АНТОНЕНКО

(Представлено: д-р экон. наук, проф. В.В. БОГАТЫРЕВА)

Рассмотрен опыт развитых стран в сфере экологизации экономики и специфика действий, направленных на защиту окружающей среды. Приведены результаты успешной экологической политики, проводимой Европейским Союзом в последние годы. Отмечено влияние экологического налогообложения на стимулирование работы с альтернативными источниками энергии.

На сегодняшний день повсеместные процессы глобализации и международной интеграции сделали Европейский Союз наимоощнейшим механизмом влияния на мировую экологическую политику. Европейский союз в последние 50 лет предпринимал собственные меры в области охраны окружающей среды. Были проведены значительные по масштабу мероприятия природоохранного характера, создана мощная правовая база для регулирования и координации экологической деятельности государств-членов, были разработаны и применены на практике новые подходы к защите и улучшению качества окружающей среды.

Экономически значимый успех достигнут в ряде стран по внедрению альтернативных источников энергии. В 1990-х гг. началось массовое строительство ветровых электростанций во Франции и Испании. Уже сейчас сотни малых и средних городов этих стран освещены «ветром». Активно внедряются ресурсосберегающие технологии.

На следующих диаграммах более подробно проанализируем использование энергии от возобновляемых источников в транспорте, в создании электричества, в отоплении и охлаждении.

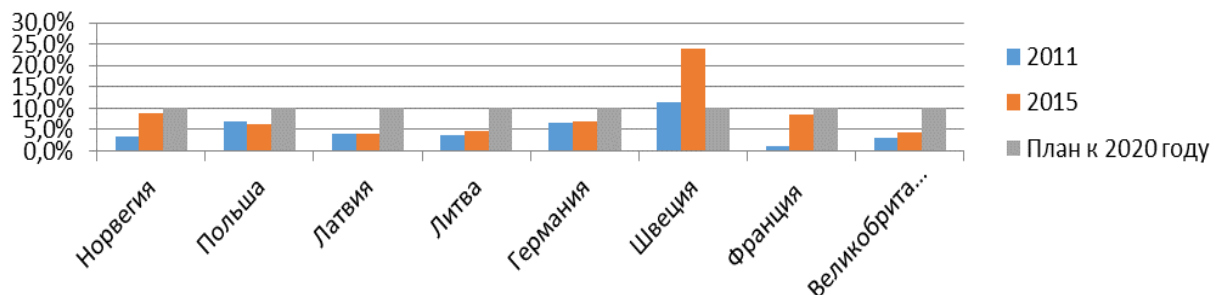


Рисунок 1. – Доля энергии из возобновляемых источников в транспорте

Источник: [1].

В применении возобновляемых источников энергии в транспорте явным лидером является Швеция, так же очень высокие результаты имеют Норвегия, Франция и Германия. Согласно стратегии «Европа-2020» поставлена задача всем странам ЕС к 2020 году выйти на отметку в 10% с чем уже успешно справилась шведы. Остальные страны при сохранении имеющихся положительных тенденций имеют все шансы достичь необходимого результата. Однако, небольшое беспокойство вызывают страны Балтии и Соединенное Королевство, но все же паника пока преждевременна.

Рассмотрим удельный вес электричества, вырабатываемого из возобновляемых источников энергии (рис. 2).

Норвегия вот уже несколько лет является страной, которая полностью обеспечивает потребности страны в электричестве через возобновляемые источники энергии. По производству электроэнергии на душу населения Норвегия занимает первое место в мире. При этом, несмотря на наличие больших запасов углеводородов, 99 % электроэнергии вырабатывается на гидроэлектростанциях, в связи с наличием значительных гидроресурсов. Треть произведённой в Норвегии электроэнергии потребляется металлургической промышленностью. Атомная энергетика в стране отсутствует. Так же снова отметим результаты Латвии. В 2015 году страна обеспечивала половину своих потребностей в электричестве и все это благодаря регенеративной энергетике.

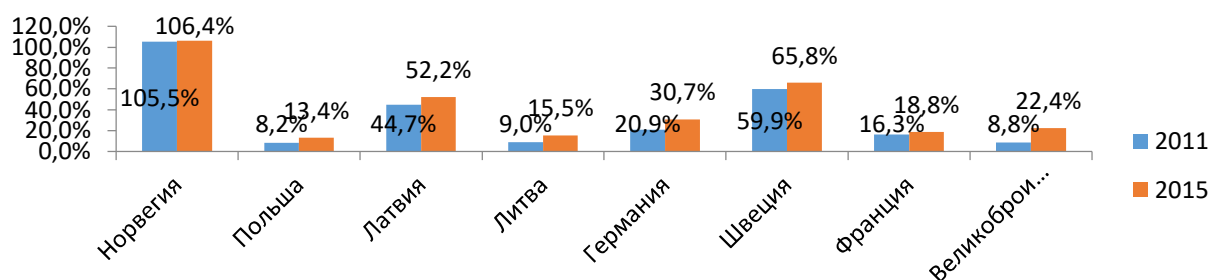


Рисунок 2. - Электричество из возобновляемых источников

Источник: собственная разработка на основе [1].

Изучим использование альтернативных источников энергии в отоплении и охлаждении (рис. 3).

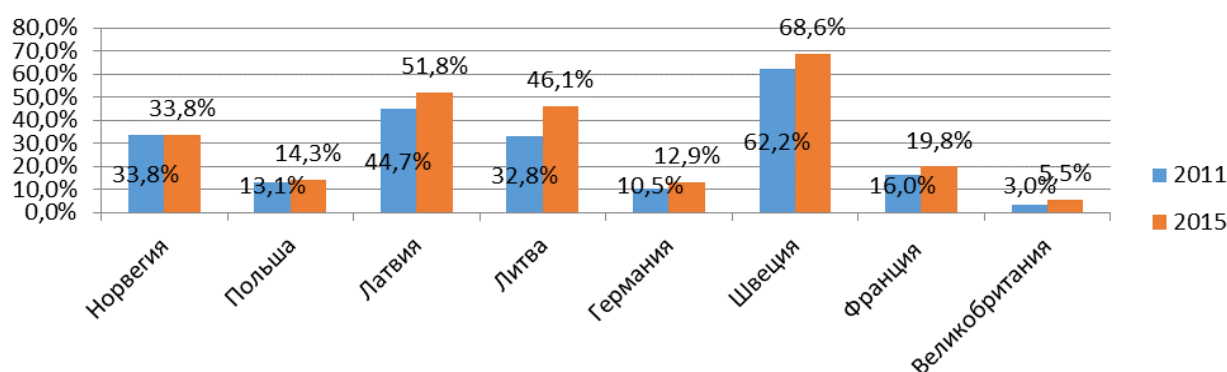


Рисунок 3. – Доля энергии из возобновляемых источников для отопления и охлаждения

Источник: [1].

На данной диаграмме мы уже в который раз отмечаем лидирующие позиции представителей Северной Европы, кроме того фиксируем великолепные результаты наших соседей Латвии и Литвы. Такие достижения в использовании возобновляемой энергии, безусловно, вдохновляют на инвестиции в эту отрасль и демонстрируют нам важность изучения европейского опыта в вопросах экологизации экономики.

Все экологические достижения стран Западной Европы, описанные выше, достигнуты благодаря активной политике ЕС в данной сфере. В проекте Конституции ЕС, где вопросам экологической политики отводится важная роль, действия в области охраны окружающей среды должны быть направлены на достижение следующих целей:

- – защита окружающей среды;
- – охрана здоровья человека;
- – целесообразное и рациональное применение природных ресурсов;
- – международное сотрудничество по формированию мер, направленных на решение как региональных, так и общемировых экологических вопросов.

Таблица 1. – Налог на энергию в странах ЕС

Налоги на энергию, млн. евро	2012	2013	2014
Норвегия	4 572,25	4 923,59	4 778,68
Польша	8 236,43	8 270,16	8 738,38
Латвия	428,60	434,88	495,35
Литва	515,93	537,71	580,48
Германия	48 864,00	48 141,48	48 688,37
Швеция	8 248,07	8 269,55	7 568,39
Франция	31 859,00	33 795,00	34 342,00
Великобритания	36 754,00	36 630,71	40 446,83

Источник: [1].

Налоги на энергию во многом отражают индустриальную мощь изучаемых стран. Как видно из таблицы 1 Германия, Франция и Великобритания имеют наибольшие поступления в бюджеты по этому виду налогов. Такая ситуация не удивительна по двум причинам: во-первых, данная тройка стран располагает серьезным промышленным сектором, во – вторых они находятся на шаг позади скандинавских стран в вопросах экологизации, предприятия которых значительно меньше уплачивают энергетических налогов.

Особое место в современной политике экологизации в ЕС играет стратегия экономического развития «Европа – 2020», принятая в 2010 году. Она предусматривает развитие государств-членов ЕС в таких отраслях как наука, образование, экономика, борьба с безработицей ну и конечно особе место отведено экологическим проблемам.

Данной стратегией предусмотрены следующие цели в сфере экологизации:

- выбросы парниковых газов должны быть сокращены на 20% по сравнению с 1990.
- доля возобновляемых источников энергии в конечном потреблении энергии должна быть увеличена до 20%

• эффективность использования энергии, должна быть улучшена на 20%. [17]

Текущая ситуация по выполнению поставленных целей представлена таблицей 2.

Таблица 2. – Стратегия «Европа-2020». Экологический аспект.

Индикатор	Ситуация в базовом году (2008 г.)	Текущая ситуация			Цель к 2020 году.
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	
Выбросы парниковых газов (индекс 1990 = 100)	90,31	80,26	77,06	X	80
Доля возобновляемых источников энергии в валовом конечном потреблении энергии (%)	11,0	15,2	16,1	17	20
Конечное потребление энергии (млн тонн нефтяного эквивалента)	1,179,7	1,105,5	1,059,6	1,082,2	1086

Источник: [1].

Примечание: * – Общий объем выбросов, в том числе международной авиации, но без учета выбросов от землепользования, изменений в землепользовании и лесного хозяйства.

Таблица 2 демонстрирует успешную реализацию стратегии «Европа-2020» в области экологизации экономики. Цель по снижению выбросов парниковых газов достигнута на 6 лет раньше планируемого срока, доля возобновляемых источников энергии растет с каждым годом и планка в 20% вероятнее всего будет достигнута еще до 2020 года. Что касается конечного потребления энергии в нефтяном эквиваленте, то и здесь результаты исключительно положительные.

Подытоживая все выше изложенное, подведем итог с помощью диаграммы оценок для передовых, в области экологических нововведений, европейских стран. Давать оценку будем по трем параметрам:

1. Внедрение и применение альтернативных источников энергии.
2. Разнообразие методов и механизмов защиты окружающей среды.)
3. Результативность экологической политики. (Общее снижение вредных выбросов от мобильных и стационарных источников, а также уровень нововведений в энергетической области.)

Результаты отражены на рисунке.

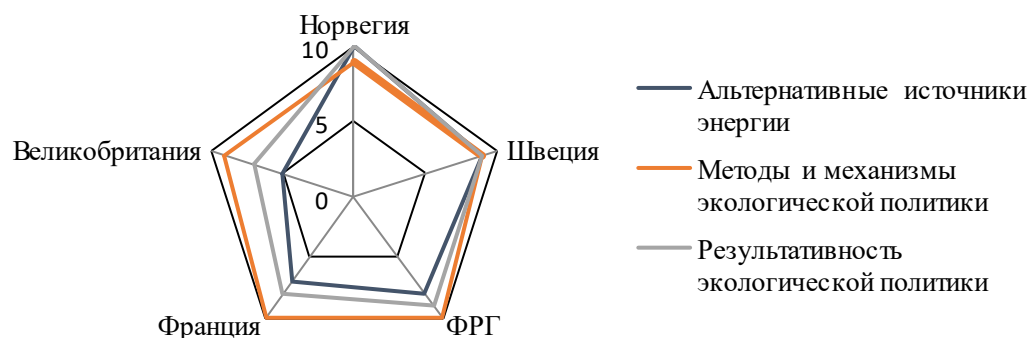


Рисунок. – Оценка проведения экологической политики передовых европейских стран

Источник: собственная разработка.

Наиболее высокие результаты согласно нашему рейтингу показала Норвегия, что и не удивительно, ведь данная страна мало того, что уже достаточно продолжительное время проводит грамотную фискальную политику, так еще является безоговорочным лидером в области альтернативной энергетики. Швеция и ФРГ также получили высокие итоговые оценки, но сформировались они по-разному. Шведы вышли на итоговые 9 баллов благодаря успехам с применением «чистых» источников энергии, немцы же оказались успешны во внедрении административных и налоговых механизмов, что повлекло за собой значительное снижение вредных выбросов в ряде промышленных регионов страны, о чем мы уже упоминали выше.

В последние годы экологическая политика стала одним из важнейших направлений деятельности Евросоюза. В данной сфере сформирована продуманная и, как показала практика, успешная система экологического законодательства, нормы которого реализуются на практике. Следует признать, что ЕС по праву занимает лидирующую позицию в проведении экологической политики, благополучно решая многие экологические проблемы континента и мира в целом. Можно констатировать, что в развитых странах накоплен и апробирован существенный и значительный опыт управления и финансирования в экологической сфере на основе систем экологического налогообложения. Он может быть эффективно использован в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Евростат [Электронный источник] // Статистическая служба Евросоюза. – 2017. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/environment/statistics-illustrated>. – Дата доступа: 17.09.2017.

УДК 338.23(476)

**РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ****А.В. БАРАНОВА***(Представлено: А.А. ЕМЕЛЬЯНОВ)*

Проведена оценка результативности социальной политики регионов Республики Беларусь с использованием соответствующей методики и индекса результативности социальной политики (ИРСП). Выявлены основные проблемы в проводимой социальной политике регионов и предложены пути их решения.

Наиболее масштабной задачей социально ориентированной экономики государства в формирующемся рыночном хозяйстве Республики Беларусь является деятельность по социальной защите всех слоев общества и по выработке стратегии эффективной социальной политики. Одним из важнейших её направлений является регулирование занятости и стимулирование высококвалифицированного и производительного труда и, как следствие, увеличения национального дохода. В последние годы вопросы повышения результативности во всех сферах человеческой деятельности становятся все более актуальными. Сама категория «результативности» является основной характеристикой успешности хозяйственной деятельности, а также реализации социальной политики.

В данной статье мы рассмотрим динамику показателей оценки результативности социальной политики регионов Республики Беларусь с использованием шкалы, интерпретирующей значения роста показателей в результативность.

Для оценки результативности социальной политики на основе статистических данных в исследовании были выделены следующие показатели, которые мы использовали в качестве субиндексов оценки социальной сферы: демография и здоровье, образование, уровень жизни, занятость, жизнеобеспечение, развитие института семьи, продовольственная безопасность, преступность, экономическая безопасность, расходы на социальные базисные потребности и доступ к информации и коммуникациям.

По каждому субиндексу на начальном этапе исследования было отобрано по несколько входящих в него статистических показателей. В целом после завершения этапа сбора статистических данных было отобрано 25 показателей.

В основе использованной методики лежат следующие положения [1]:

1. Результативность проводимой социальной политики определяется динамикой показателей за определенный период. В данном исследовании использованы показатели за 2013-2015 годы. В дальнейшем анализ может проводиться и за более длинный промежуток времени.

2. Оценка с помощью данной методики проводилась на региональном уровне.

Нами были рассчитаны темпы прироста (ТПр) всех исследуемых показателей, учитывая, что их изменение может по-разному влиять на результативность социальной политики. Формула представляет собой расчет темпов прироста показателей за 2013-2015 годы:

$$ТПр = \frac{П_1 - П_0}{П_0} \cdot 100 \%, \quad (1)$$

где $П_1$ – показатель отчетного года; $П_0$ – показатель предыдущего года.

На предварительном этапе анализа была принята шкала для оценки результативности социальной политики, представленная в таблице 1.

В качестве обобщающего показателя оценки результативности социальной политики нами использовался Индекс результативности социальной политики (ИРСП), представляющий собой сумму оценок результативности проводимой социальной политики по субиндексам, состоящих из отобранных показателей социально-экономического развития регионов.

Таблица 1. – Шкала для оценки результативности социальной политики

Изменение показателя	Результативность	Интерпретация
Более чем на 15 %	-2	Существенное снижение результативности
От 5 до 15 %	-1	Снижение результативности
До 5 %	0	Никаких существенных изменений
От 5 до 15 %	1	Рост результативности
Более чем на 15 %	2	Существенный рост результативности

Источник: [1].

Результаты проведенной нами оценки представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Оценка результативности социальной политики регионов Республики Беларусь за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	г. Минск	Минская область	Могилевская область
1. Демография и здоровье	0	-2	0	1	2	1	3
2. Образование	-3	-1	-1	-2	-4	3	-3
3. Уровень жизни	4	4	4	3	5	5	3
4. Занятость	-1	-2	-2	-2	-2	-2	-4
5. Жизнеобеспечение	0	2	-1	2	1	2	0
6. Развитие института семьи	3	3	3	2	2	3	4
7. Продовольственная безопасность	0	0	0	0	0	-1	0
8. Преступность	-1	1	0	-1	1	-1	-1
9. Экономическая безопасность	-3	-2	-2	-3	-2	-1	-3
10. Расходы на базисные социальные потребности	3	3	4	4	2	2	5
11. Доступ к информации и коммуникациям	0	0	0	-1	1	0	0
ИРСП	2,00	6,00	5,00	3,00	6,00	11,00	4,00
Ранг	7	2	4	6	2	1	5

Источник: составлена автором на основе [2].

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать следующие выводы. Наиболее эффективно социальная политика проводится в Минской области, ИРСП которой равен 11,00, за счет значительного увеличения значений показателей субиндекса уровня жизни и роста результативности показателей таких субиндексов, как образование, жизнеобеспечение, развитие института семьи и преступность.

На втором месте расположилась Витебская область. Это связано с высоким ростом показателей следующих субиндексов: уровень жизни, жизнеобеспечение, развитие института семьи и расходы на базисные и социальные потребности. Однако, на снижение результативности социальной политики оказало снижение показателей демография и здоровье. Также на втором месте находится г. Минск. Показатели уровня жизни дали существенный рост результативности социальной политики региона, но на снижение результативности оказал такой субиндекс, как образование. На последнем месте среди регионов находится Брестская область. На снижение результативности социальной политики данного региона оказали показатели образования и экономической безопасности.

Следует отметить Могилевскую область, которая хоть и находится на пятом месте, однако имеет показатели прироста, доказывающие, что результативность социальной политики за исследуемый период повысилась.

На основании данной оценки нами выявлены основные проблемы проводимой социальной политики в регионах Республики Беларусь и пути их решения, представленные в таблице 3.

Таблица 3. – Проблемы реализации социальной политики в регионах Республики Беларусь и пути их решения

Сфера социальной политики	Проблемы	Пути решения
1	2	3
Зарботная плата	<ul style="list-style-type: none"> • опережающий рост заработной платы над ростом производительности труда; • низкий уровень тарифной ставки первого разряда; • отставание уровня заработной платы работников бюджетной сферы по сравнению с реальным сектором экономики; • отсутствие прямой зависимости между заработной платой и эффективностью производства; • недостаточное внимание к труду человека в коллективе 	<ul style="list-style-type: none"> • установление соответствия между оплатой труда и эффективностью хозяйствования; • развитие акционерной собственности работников с целью привлечения их к управлению организацией и повышению их мотивации к высокопроизводительному труду; • приближение тарифной ставки первого разряда к величине бюджета прожиточного минимума и далее к минимальному потребительскому бюджету

Окончание таблицы 3

1	2	3
Пенсионная система	<ul style="list-style-type: none"> • снижение уровня пенсий; • высокая степень перераспределения средств, что нивелирует уровень пенсий лицам, имевшим высокий заработок до выхода на пенсию • возможная дефицитность нынешней пенсионной системы как результат текущих демографических процессов 	<ul style="list-style-type: none"> • оптимизация и рационализация пенсионной системы, что должно привести к изменению основных принципов и схем получения пенсии; • формирование многоуровневой системы, предусматривающей разные формы и варианты пенсионного обеспечения
Социальная инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> • селективность и адресность социальной политики; • недостаточная развитость социальных институтов; • рост неравенства доходов населения; • отсталость объектов социальной инфраструктуры, неэффективность основанных на полной централизации механизмов трансфера социальной помощи 	<ul style="list-style-type: none"> • содействие росту занятости и развитию гибкого рынка труда, способствующего наиболее эффективно-му применению трудовых ресурсов; • отказ от распыления средств по многочисленным направлениям и концентрация на крупных программах в социальной области; • обеспечение полноценного доступа к необходимым информационным ресурсам; • совершенствование системы отбора молодежи для учебы в высшие учебные заведения; • укрепление экономической безопасности страны

Источник: составлена автором на основе [3, 4].

Как заключение следует отметить, что в настоящее время необходим выбор таких приоритетов социальной политики, которые способствуют оздоровлению социально-экономической обстановки и созданию условий для экономического роста. В сфере политики доходов – создание эффективной системы оплаты труда, позволяющей повысить уровень жизни населения и стимулировать высокопроизводительный труд. В сфере социальной защиты населения – защита населения от социальных рисков, социальная защита детей, семей, молодежи, других категорий граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бельчик, Т.А. Оценка результативности социальной политики / Т.А. Бельчик // *Фундамент. исслед.* – 2013. – № 1 – С. 53–60.
2. Каталог статистических изданий [Электронный ресурс] // *Нац. стат. ком. Респ. Беларусь.* – 2017. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/> 2_6/. – Дата доступа: 21.04.2017.
3. Папковская, М.А. Проблемы социальной политики и особенности ее реализации в Республике Беларусь / М.А. Папковская // *Нац. экономика Респ. Беларусь: проблемы и перспективы развития : материалы республиканской науч. студ. конф., Минск, 29-30 апреля 2004 г.* / [Редкол. : И.В. Новикова (пред.) и др.] ; М-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорусский гос. экон. ун-т». – Минск : БГЭУ, 2004. – С. 15–16.
4. Пенсионная система Беларуси: текущее состояние и необходимость реформ [Электронный ресурс] // *Белорус. экон. исслед.-образоват. центр.* – 2015. – Режим доступа: http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/Microsoft_Word_-_pension_Belarus_final.docx.pdf – Дата доступа: 21.04.2017.

УДК 338.23(476)

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ
РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****А.В. БАРАНОВА***(Представлено: А.А. ЕМЕЛЬЯНОВ)*

Сформулировано понятие социальной политики, представлены ее основные функции, а также индикаторы оценки ее состояния. Проведена оценка эффективности социальной политики регионов Республики Беларусь на основе индекса эффективности социальной политики (ИЭСР).

В современных условиях социальная политика – одно из важнейших направлений внутренней политики всякого экономически развитого государства независимо от наличия или отсутствия в его конституции термина «социальное государство». Стремясь обеспечить своим гражданам достойные условия существования, государственная власть осуществляет перераспределение национального продукта в пользу наименее обеспеченных граждан, сглаживает чрезмерно резкие проявления социального неравенства, проводит политику занятости и выравнивания жизненных шансов.

Социальная политика представляет собой деятельность государства и общественных институтов по выработке и достижению комплекса целей по социальному развитию, преобразованию социальной структуры и социальных отношений в обществе: росту доходов и потребления населения, повышению качества различных сторон жизнедеятельности, социальной защите граждан страны [1].

Основными функциями социальной политики являются: обеспечение социальной устойчивости общества, обеспечение политической устойчивости власти, распределение власти, налаживание системы распределения экономических ресурсов и экономического эффекта, обеспечение экологической безопасности и обеспечение социальной защищенности.

Следовательно, управление развитием социальной политики очень важно для повышения благосостояния общества любой страны, в т.ч. и Республики Беларусь. Для эффективного управления такого рода системами необходим набор индикаторов, отражающих, в данном случае, состояние социальной политики. К ним относятся [2]:

1. Индикаторы социально-экономического развития: демография и здоровье, образование, уровень жизни, занятость, жизнеобеспечение, развитие института семьи и т.п.;
2. Индекс развития человеческого потенциала: индекс ожидаемой продолжительности жизни, индекс образования и индекс валового национального дохода;
3. Индекс социального неблагополучия: коэффициент младенческой смертности, уровень преступности, уровень миграционной убыли населения, уровень безработицы, объем задолженности по заработной плате, покупательская способность;
4. Индекс социального благосостояния: средняя заработная плата, продолжительность рабочего дня, число рабочих дней в году, розничные цены товаров и услуг на внутреннем рынке.

В нашем исследовании мы использовали показатели социально-экономического развития для оценки социальной политики Республики Беларусь на региональном уровне. Подобный анализ проводится с целью выявления регионов-лидеров в сфере социального развития, а также проблемных регионов, социальная политика которых требует корректировки.

Анализ проводился за 2013-2015 гг. по индикаторам, представленным в таблице 1.

Для приведения показателей к единым единицам измерения была проведена процедура нормализации на основе рейтингового подхода. Данная методика предложена Всемирным Банком для расчета результирующих показателей измерения знаний, как индекс знаний и индекс экономики знаний [3]. Нормализация оценок начинается со сбора фактических данных по всем показателям регионов из статистических сборников Национального статистического комитета Республики Беларусь и других источников. Далее исследуемые регионы ранжируются по абсолютным значениям по каждому показателю, т. е. на первом месте располагается регион, который имеет наивысшее значение показателя (балл) из всех регионов, а далее идут регионы в порядке убывания значения соответствующего показателя. В соответствии с местом в рейтинге региону присваивается нормализованное значение показателя, рассчитываемое по формуле 1 [3]:

$$\text{Normalized } (u) = 10 \left(1 - \frac{N_h}{N_c} \right), \quad (1)$$

где u – нормализуемый показатель, N_h – число регионов, имеющих более высокий ранг, N_c – общее число исследуемых регионов.

Таблица 1. – Индикаторы социально-экономического развития

Наименование индикатора	Составляющие показатели индикатора
Демография и здоровье	Продолжительность жизни, уровни младенческой смерти, общий коэффициент смертности, число врачей на 10 000 человек населения
Образование	Охват населения базовым образованием, число жителей с высшим образованием на 10 000 человек населения, число студентов на 10 000 человек населения, количество высших учебных заведений
Уровень жизни	Реальный ВРП на душу населения, средняя заработная плата, отношение средней заработной платы к бюджету прожиточного минимума
Занятость	Уровень безработицы, уровень занятости экономически активного населения
Жизнеобеспечение	Обеспеченность питьевой водой, обеспеченность санитарными условиями
Развитие института семьи	Уровень внебрачных рождений, число разводов
Продовольственная безопасность	Доля импорта продовольствия в общем потреблении
Преступность	Уровень преступности среди населения
Экономическая безопасность	Объем внешнего долга по отношению к ВВП
Расходы на базисные социальные потребности	Удельный вес бюджетных расходов на здравоохранение в ВРП, удельный вес бюджетных расходов на образование в ВРП
Доступ к информации и коммуникациям	Количество пользователей мобильных телефонов, число пользователей интернета, доля организаций, использующих ИКТ

Источник: [2].

Для оценки эффективности социальной политики регионов, нами был введен Индекс эффективности социальной политики (ИЭСП). Рассчитывается он аналогичным способом, как и в процедуре нормализации. Т.е. это значение: демография и здоровье, образование, уровень жизни населения, занятость, жизнеобеспечение, развитие института семьи, продовольственная безопасность, преступность, экономическая безопасность, расходы на базисные социальные потребности, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).

Методологически КИ рассчитывается как простая среднеарифметическая суммы величин следующих субиндексов: демография и здоровье, образование, уровень жизни населения, занятость, жизнеобеспечение, развитие института семьи, продовольственная безопасность, преступность, экономическая безопасность, расходы на базисные социальные потребности, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Порядок расчета индекса представлен формулой 2:

$$ИЭСП = (I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5 + I_6 + I_7 + I_8 + I_9 + I_{10} + I_{11}) / 11, \tag{2}$$

где I_1 – индекс демографии и здоровья; I_2 – индекс образования; I_3 – индекс уровня жизни; I_4 – индекс занятости; I_5 – индекс жизнеобеспечения; I_6 – индекс развития института семьи; I_7 – индекс продовольственной безопасности; I_8 – индекс преступности; I_9 – индекс экономической безопасности; I_{10} – индекс расходов; I_{11} – индекс ИКТ.

В результате проведенной оценки мы получили результаты, представленные в таблице 2.

Исходя из данных таблицы, можно сделать следующие выводы. По субиндексу демография и здоровье лидирует г. Минск. Это связано с самым высоким значением показателя продолжительности жизни среди регионов, также низким уровнем младенческой смерти, низким значением показателя общего коэффициента смертности и большим количеством врачей на 10 000 человек населения. Самым отстающим регионом по данному субиндексу является Витебская область, что связано с самым высоким уровнем младенческой смерти и высоким значением показателя общего коэффициента смертности. Анализируя субиндекс образование можно сказать, что лидируют Гомельская область и г. Минск. Так как по Гомельской области самый высокий охват населения базовым образованием, а по г. Минску большое число жителей с высшим образованием на 10 000 человек населения и самое высокое число студентов на 10 000 человек населения, что связано с большим количеством высших учебных заведений среди регионов. Самой отстающей по данному субиндексу является Минская область, потому что отсутствуют высшие учебные заведения. Рассматривая субиндекс занятость, можно сказать, что также лидирует г. Минск по таким показателям, как низкий показатель уровня безработицы и высокий показатель уровня занятости экономически активного населения. Отстает Гомельская область, у которой, наоборот, высокий уровень безработицы и низкий уровень занятости экономически активного населения. По субиндексу развитие института семьи лидирующее место занимает Гродненская область с самым низким уровнем внебрачных рождений и низким значением показателя числа разводов. Отстающей здесь является Гомельская область, по которой достаточно высокие значения показателей уровня внебрачных рождений и числа раз-

водов. И, что касается субиндекса жизнеобеспечение, то лидером в рейтинге является Витебская область. Это связано с высоким значением показателя обеспеченности санитарными условиями. Отстает же Гомельская область с самым низким значением показателя обеспеченности санитарными условиями и Гродненская область с низким значением показателя обеспеченности питьевой водой.

Таблица 2. – Показатели эффективности социальной политики регионов Республики Беларусь в 2015 г.

Наименование показателя	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	г. Минск	Минская область	Могилевская область
Демография и здоровье	6,78	2,50	5,36	5,36	10	5	5,72
Образование	4,29	7,50	7,86	3,93	7,86	2,50	6,43
Уровень жизни	1,91	4,29	6,66	6,19	10,00	8,57	2,38
Занятость	5,00	3,58	2,86	7,14	10,00	8,57	5,72
Жизнеобеспечение	5,00	7,15	4,29	4,29	6,43	7,14	6,43
Развитие института семьи	7,14	5,72	2,86	10,00	4,29	5,00	5,00
Продовольственная безопасность	7,14	5,71	8,57	4,29	10,00	1,43	2,86
Преступность	5,71	7,14	4,29	10,00	1,43	2,86	8,57
Экономическая безопасность	5,71	4,29	7,14	2,86	10,00	8,57	1,43
Расходы на базисные социальные потребности	7,14	8,57	5,72	5,00	1,43	2,86	10,00
Доступ к информации и коммуникациям	6,19	7,62	4,76	6,67	7,14	2,38	5,24
ИЭСП	5,64	5,82	5,49	5,98	7,14	4,99	5,43
Ранг	4	3	5	2	1	7	6

Источник: составлена автором на основе [4].

Исходя из анализа ИЭСП, лидером среди регионов является г. Минск за счет высоких показателей таких индикаторов, как демография и здоровье, образование, уровень жизни, занятость, продовольственная безопасность и экономическая безопасность. На последнем же месте Минская область из-за низких показателей таких индикаторов, как образование, продовольственная безопасность, преступность, расходы на базисные социальные потребности и доступ к информации и коммуникациям.

В заключение следует отметить, что наиболее эффективно социальная политика проводится в г. Минске, поскольку по большинству показателей г. Минск имеет высокие наибольшие значения, что объясняется концентрацией усилий по развитию столицы государства как места сосредоточения экономического, информационного, образовательного, культурного и других потенциалов. На 3-м месте находится Витебская область, за счет достаточно высоких значений таких субиндексов, как образование, жизнеобеспечение, развитие института семьи, расходы на базисные социальные потребности и доступ к информации и коммуникациям. И на последнем месте среди регионов находится Минская область ввиду того, что имеет низкие значения субиндексов образования, продовольственной безопасности, преступности, расходов на базисные социальные потребности и доступа к информации и коммуникациям по указанным выше причинам. Следовательно, в отстающих регионах необходимо провести корректировку проводимой социальной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шимов, В.Н. Национальная экономика Беларуси : учебник / В.Н. Шимов [и др.] ; под ред. В.Н. Шимова. – 3-е изд. – Минск : БГЭУ, 2009. – 751 с.
2. Сравнение социальных политик [Электронный ресурс] // Высш. шк. экономики. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2010/09/04/1220656642/Lecture2_Comparison_Social_Policy.pdf. – Дата доступа: 14.04.2017.
3. Салихова, З.М. Измерение знаний как один из основных этапов в оценке развития экономики, основанной на знаниях / З.М. Салихова // Экон. анализ: теория и практика. – 2012. – №30. – С. 53-60.
4. Каталог статистических изданий [Электронный ресурс] // Нац. статист. ком. Респ. Беларусь. – 2017. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/_2_6/. – Дата доступа: 20.04.2017.

УДК 330.567.2

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «КАЧЕСТВО ЖИЗНИ»

А.П. ГОЛУБ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)

Термин «качество жизни» появился в середине 50-х годов, когда стало очевидно, что категория «уровень жизни» всестороннее не отражает благосостояние населения. Изучение проблемы качества жизни началось в конце 60-х годов XX столетия, когда в высокоразвитых странах Запада стал осуществляться переход к постиндустриальной стадии развития общества, что обусловило интерес к гуманитарному содержанию экономического прогресса. Вначале качество жизни связывалось в основном с вопросами охраны окружающей среды, здоровья и обновления городов. Но вскоре, эта проблема стала рассматриваться под углом обеспечения жизнеспособности общества и трактоваться как составная часть некоего футурологического идеала, который предстоит достигнуть человечеству в близком будущем, - перехода к следующему этапу развития цивилизации с новыми отношениями между людьми, при которых на первый план выходят не деньги, а гармония социальных и культурных ценностей [1].

В статье систематизированы теоретические подходы к категории «качество жизни» различных отечественных авторов: Н.А. Лазаревича, Т.Н. Исаевой, Л.А. Сосновского, В.А. Жмайлика, Б.Н. Генкина.

Выделены и проанализированы семь интегральных свойств качества жизни: качество населения, благосостояние, условия жизни, информированность населения, качество окружающей среды и природно-климатические условия.

Экономическое развитие – не самоцель, а средство улучшения жизни. В настоящее время экономическое развитие, как экономическая категория, рассматривается шире – в рамках устойчивого экономического развития, включающего экономические, экологические и социальные аспекты. Социальные аспекты жизни общества по отношению к экономике страны носят второстепенный характер. Однако именно социальные аспекты жизни общества являются главной целью экономического развития страны, главной целью экономических преобразований, основным критерием их эффективности.

Безусловно, уровень качества жизни определяется направленностью экономики страны, в которой он рассматривается. В развитых рыночных странах уровень качества жизни, безусловно, выше, нежели в развивающихся странах. В странах с моделью социально-ориентированной рыночной экономики социальным аспектам жизнедеятельности населения и соответственно качеству жизни уделяется большее внимание, поскольку оно характеризует эффективность проводимой государством социальной экономической политики и, в конечном счете, уровень общественного развития [2].

Тема уровня и качества жизни привлекает внимание широкого круга исследователей, является предметом научных дискуссий, что говорит об ее несомненной актуальности. Особенно важен этот вопрос для экономики Республики Беларусь, в которой уровень жизни населения существенно ниже, чем в развитых странах. Поэтому на современном этапе развития национальной экономики проблемы качества жизни населения становятся очень важными. От их решения во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и, в конечном счете, политическая, а, следовательно, и экономическая стабильность в обществе. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Именно поэтому все преобразования, которые так или иначе могут повлечь изменение качества жизни, вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Для каждой категории населения понятие «качество жизни» различно. Поэтому так важно разобраться, что же на самом деле представляет собой качество жизни.

Следует отметить, что в литературе существует множество различных подходов к дефиниции понятия «качество жизни».

Результаты анализа исследования дефиниций понятия «Качество жизни» представлены в таблице.

Анализ категории показывает, что единого определения термина «качество жизни» нет, но с учетом всего вышесказанного можно предложить следующее определение: «качество жизни» – это уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей.

Таблица. – Дефиниции понятия «качество жизни»

Автор, источник	Определение
Н.А. Лазаревич [3, с.99]	«Уровень и качество жизни населения – важнейшие критерии оценки эффективности социальной политики государства, которая представляет собой комплекс мер, направленных на обеспечение условий удовлетворения разносторонних потребностей граждан, повышение уровня благосостояния народа и создание системы социальных гарантий для представителей различных групп населения»
Т.Н. Исаева » [4, с.19]	«Качество жизни – доминирующий фактор, который способствует реальному экономическому развитию страны и на этой основе упрочняет ее позиции в мировой экономике, посредством укрепления национальной силы государства»
Л.А. Сосновский, В.А. Жмайлик [5, с.76]	«Качество жизни – сравнительная оценка состояния жизни народонаселения разных стран, или отдельных групп общества в данной стране, или даже одного человека»
В.Г. Золотогоров [6, с.591]	«Уровень жизни – степень потребления населением материальных и духовных благ и удовлетворения потребностей в них на данной ступени развития общественного производства»
Б.М. Генкин [7, с.47]	«Качество жизни – условия человеческого существования: обеспеченность материальными благами (пища, одежда, жилье), безопасность, доступность медицинской помощи, возможность для получения образования и развития способностей, состояние природной среды, социальные отношения в обществе, включая свободу выражения мнений и влияние граждан на политические решения»
Б.М. Генкин [8, с.48]	«Качество жизни характеризуется степенью удовлетворения потребностей человека, определяемой по отношению к соответствующим нормам, обычаям и традициям, а также по субъективной оценке степени благополучия»

Источник: собственная разработка на основании изучения литературы [3–8].

Характеризуя сущность качества жизни как социально-экономической категории необходимо подчеркнуть ряд ее особенностей:

- во-первых, «качество жизни» - чрезвычайно широкое, многоаспектное, многогранное понятие, несравнимо более широкое, чем «уровень жизни». Это категория, далеко выходящая за пределы экономики. Это, прежде всего социологическая категория, охватывающая все сферы общества, поскольку все они заключают в себе жизнь людей и ее качество [10, с.147];

- во-вторых, «качество жизни» имеет две стороны: объективную и субъективную. Критерием объективной оценки качества жизни служат научные нормативы потребностей и интересов людей, по соотношению, с которыми можно объективно судить о степени удовлетворения этих потребностей и интересов [9]. С другой стороны, потребности и интересы людей индивидуальны и степень их удовлетворения могут оценить только сами субъекты. Они не фиксируются какими-либо статистическими величинами и практически существуют лишь в сознании людей и, соответственно, в их личных мнениях и оценках [10].

Данные характеристики можно рассмотреть при помощи семи интегральных свойств качества жизни [11, с. 58].

1. *Качество населения*, интегрирующее такие его свойства, как способность к воспроизводству (рождаемость, смертность, заболеваемость, инвалидность, ожидаемая продолжительность жизни и т.п.), способность образовывать и сохранять семьи (брачность, разводимость), уровень образования и квалификации (доля населения, охваченного обучением в соответствующих возрастных группах, достигнутый уровень образования и т.п.).

2. *Благосостояние*. Материальный аспект благосостояния характеризуют показатели доходов, текущего потребления и сбережений населения (величина доходов в реальном выражении, их распределение по направлениям использования и различным социально-экономическим группам населения, структура потребительских расходов населения, наличие в домашних хозяйствах потребительских товаров длительного пользования, накопление имущества и ценностей и др.), а также такие макроэкономические показатели, как ВВП на душу населения, фактическое потребление домашних хозяйств, индекс потребительских цен, уровни безработицы и бедности.

3. *Условия жизни населения*. Понятие «условия жизни» включает в себя характеристики жилищных условий, обеспеченность населения мощностями здравоохранения, образования, культуры, использования свободного времени, социальной и географической мобильности и т.п.

4. *Информированность населения*, характеризующая доступность к средствам телекоммуникации и информационных инфраструктур (операторы мобильной радиосвязи, информационные ресурсы, интернет-технологии и т.д.).

5. *Социальная безопасность* (или качество социальной сферы), отражающая условия труда, социальное обеспечение и социальную защиту, физическую и имущественную безопасность.

6. *Качество окружающей среды* (или качество экологической ниши), аккумулирующее данные о загрязнении воздушного пространства, воды, о качестве почвы, уровне биоразнообразия территории и т.п.

7. *Природно-климатические условия*, характеризующиеся климатическими условиями, частотой и спецификой форс-мажорных ситуаций (наводнений, землетрясений, ураганов и других стихийных бедствий)

В конечном итоге, категорию «качество жизни» можно свести к семи интегральным свойствам, изложенным выше, которые составляют среду и систему обеспечения жизнедеятельности населения.

Качество жизни населения определяется жизненными потенциалами общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально-позитивным потребностям, ценностям и целям. Проявляется качество жизни в субъективной удовлетворённости людей самими собой и своей жизнью, а также в объективных характеристиках, свойственных человеческой жизни как биологическому, психическому (духовному) и социальному явлению [12].

Категорию «качество жизни» сводят к семи интегральным свойствам: качество жизни и благосостояние - это основные составляющие, условия жизни населения, информированность населения, социальная безопасность, качество окружающей среды и природно-климатические условия, которые составляют среду и систему обеспечения жизнедеятельности населения.

На качество жизни населения влияет государственная политика, уровень регулирования экономических процессов.

На современном этапе государством принимаются различные меры по повышению уровня и качества жизни населения, что уже дает определенные результаты в виде повышения благосостояния населения и снижения уровня бедности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колин, К. Качество жизни в информационном обществе / К. Колин // Человек и труд. – 2010. – № 1. – С. 39–43.
2. Качество жизни как основа социальной безопасности / М.Б. Лига – М. : 2006.
3. Лазаревич, Н.А. ТРУДЫ БГТУ. Сер. История, философия, филология. – 2014. – № 5 (169).
4. Исаева, Т.Н. Аспирант и соискатель. – 2011. – № 3.
5. Сосновский, Л.А., Жмайлик, В.А. Проблемы управления. Сер. А, В. – № 3 (44), июль-сентябрь.
6. Экономика: Энциклопедический словарь. – Минск : Интерпрессервис, Книжный Дом, 2003. – 720 с.
7. Экономика и социология труда : учебник для вузов. – 6-е изд., доп. – М. : Норма, 2006. – 448 с.
8. Яблоков, Л.Р. Анализ качества жизни населения. Экономика и отрасли хозяйства / Л.Р. Яблоков. – М. : 2009.
9. Юдин, А.И. Социальная политика / А.И. Юдин. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2009.
10. Елисеева, И.И. Социология / И.И. Елисеева. – М. : ЭКОС, 2003. – 656 с.
11. Баженов, С.А. Качество жизни населения: теория и практика / С.А. Баженов. – М. : ЭКОС, 2002. – 178 с.

УДК 338.2

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.П. ГОЛУБ

(Представлено : канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)

Очевидно, что в разных регионах страны люди живут по-разному. Многие региональные различия заданы климатически и географически, и повлиять на ситуацию зачастую просто невозможно, но принятие мер в среднесрочной перспективе, устранение резкого разрыва в условиях жизни людей представляется возможным и необходимым для руководства страны.

Актуальность темы обусловлена тем, что решение социальных проблем в обществе гарантирует его политическую стабильность и экономическую эффективность.

Социальная политика призвана содействовать развитию отношений справедливости в обществе, формировать систему социальной защиты, а также обеспечивать условия для роста благосостояния и проведения определенной политики доходов [1].

Результативность социальной политики можно оценить, если сравнить качество жизни населения различных стран.

Изучению вопросов улучшения качества жизни были посвящены работы многих экономистов. Значительную роль в разработке их методологических основ сыграли труды К. Маркса. Исследованиями в этой области занимались и С.Л. Брю, Дж.М. Кейнс, Ф. Котлер, А. Маслоу, С. Фишер, а также современные авторы: Н.А. Лазаревич, Т.Н. Исаева, Л.А. Сосновский, В.А. Жмайлик, Б.Н. Генкин и др.

Качество жизни населения — это степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека. Человек страдает от низкого качества и испытывает удовлетворение от высокого качества жизни, независимо от сферы в работе, в бизнесе и в личной жизни. Следовательно, качество необходимо человеку постоянно. Человек сам стремится к улучшению качества жизни — получает образование, трудится на работе, стремится к продвижению по карьерной лестнице, прилагает все усилия на то, чтобы добиться признания в обществе.

Для оценки качества жизни в мировой практике используют показатель уровня жизни, который является комплексным и включает разнообразные социально-экономические аспекты. Наиболее значимыми из них являются: благосостояние, социальная защита населения, население и здоровье, образование, жилищные условия и экологическая ситуация.

Благосостояние общества оценивается, в первую очередь, уровнем валового внутреннего продукта ВВП. Величина ВВП на душу населения в различных странах представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Валовой национальный продукт в 2016 г., млн долл. США

Страна	Величина	Страна	Величина
Азербайджан	165,5	Польша	1054,1
Армения	25,8	Россия	3799,7
Великобритания	2785,6	США	18569,1
Германия	3980,3	Туркменистан	95,5
Китай	21291,8	Украина	353,0
Латвия	50,6	Франция	2733,7
Норвегия	364,4	Швеция	498,1
ОАЭ	668,9	Беларусь	171,0

Источник: [3].

Как видно из таблицы 1, уровень ВВП в постсоветских странах (Латвия, Армения, Туркменистан, Республика Беларусь) значительно ниже, чем в развитых рыночных странах. Лидерами из анализируемых государств по уровню ВВП являются Китай и США (21291,8 и 18569,1 млн долл. США соответственно). Наименьший уровень ВВП – у Армении (25,8 млн долл. США). Таким образом, анализируемые страны можно условно разделить на четыре группы по уровню ВВП: 1 группа (лидеры) – с максимальным ВВП (Китай, США); 2 группа – средний уровень ВВП (Германия, Россия, Великобритания, Франция) и 3 группа – невысокий уровень ВВП (ОАЭ, Швеция, Норвегия, Украина) и 4 группа – минимальный ВВП (Республика Беларусь, Туркменистан, Латвия, Армения). Вместе с тем, у таких стран как ОАЭ, Швеция, Норвегия социальная политика которых достаточно сильна, ВВП составляет только 364,4 - 668,9 млн долл.США и они входят в третью группу стран.

Социальная политика—это деятельность государства, других экономических субъектов, направленных на обеспечение условий для удовлетворения потребностей и повышения благосостояния населения, создания системы социальных гарантий [4]. Уровень социальной политики можно оценить размером минимальной заработной платы и размером пенсий. Значения этих показателей представлены на рисунках 1, 2.

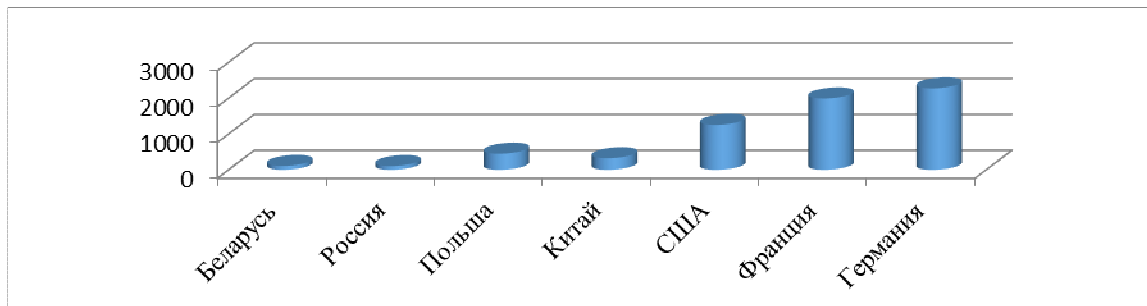


Рисунок 1. – Размер минимальной заработной платы в различных странах в 2016 г., долл. США

Источник: [3].



Рисунок 2. – Средний размер назначенных пенсий в различных странах в 2016 г., долл. США

Источник: [3].

Лидерами среди стран по уровню минимально заработной платы являются страны ЕС – Германия и Франция; по среднему размеру пенсий – США, Германия и Франция.. Самый высокий размер средней заработной платы и средний размер назначенных пенсий за 2016 г. - в Германии и составили 2275 долл США и 1200 долл США соответственно. В Республике Беларусь по сравнению с другими анализируемыми странами данные показатели - самые низкие.

Здоровье населения является одним из важнейших показателей социальной политики государства. Качество этого показателя оценивают коэффициентом рождаемости и смертности, а также числом браков и разводов. Числовые значения этих показателей представлены на рисунке 3 и таблице 2.

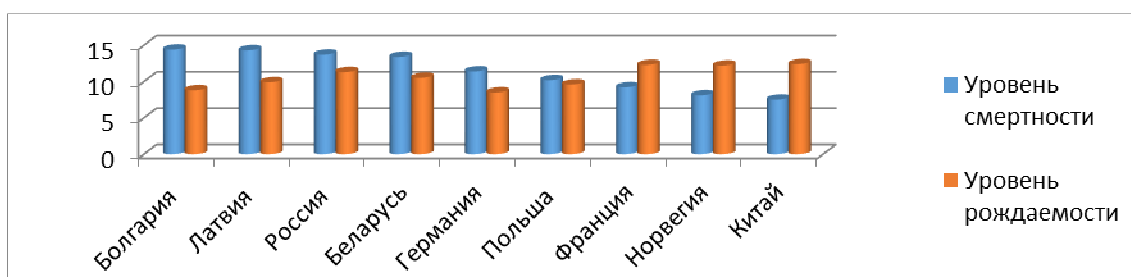


Рисунок 3. – Уровень рождаемости и смертности в различных странах за 2016 г.

Источник: [3].

Из рисунка 3 видно, что коэффициент смертности превышает коэффициент рождаемости в Болгарии, Латвии, России, Беларуси, Германии и Польши. Коэффициент рождаемости превышает коэффициент смертности во Франции, Норвегии и Китае.

Таблица 2. – Коэффициенты брачности и разводимости в различных странах за 2016 г.

Страна	Коэффициент брачности	Коэффициент разводимости
Беларусь	8,6	3,5
Россия	7,9	4,2
Германия	4,8	2,1
Литва	7,6	3,3
Польша	5,0	1,7
Франция	3,7	2
Болгария	3,4	1,5

Источник: [3].

Исходя из таблицы 3 можно сделать вывод, что коэффициент брачности превышает коэффициент разводимости примерно в 2 раза во всех анализируемых странах.

Образование - это совокупность систематизированных умений, навыков и знаний, приобретенных человеком в процессе обучения в специальных учреждениях или самостоятельного получения знаний [5].

Индекс уровня образования в странах мира (Education Index) — это комбинированный показатель Программы развития Организации Объединённых Наций (ПРООН) (рисунок 4). Индекс измеряет достижения страны с позиций достигнутого уровня образования её населения по двум основным показателям:

- индексу грамотности взрослого населения (2/3 уд. веса);
- индексу совокупной доли учащихся, получающих начальное, среднее и высшее образования (1/3 уд. веса) [6].

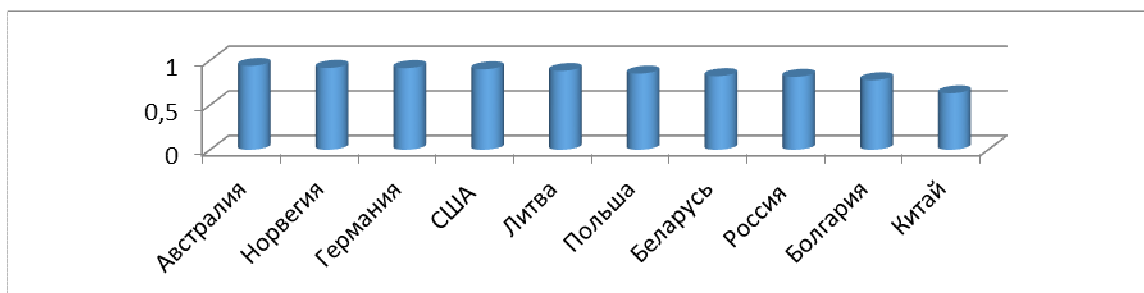


Рисунок 4. – Индекс уровня образования в странах мира в 2016г.

Источник: [6].

Из рисунка 4 видно, что наибольший индекс образования - в Австралии (0,916), наименьший в Китае – 0,016.

Жилье – одна из базовых ценностей, которая обеспечивает гражданам ощущение экономической стабильности, надежности и безопасности, а также стимулирует их к производительному труду [5].

Обеспеченность жильем представлена на рисунке 5.

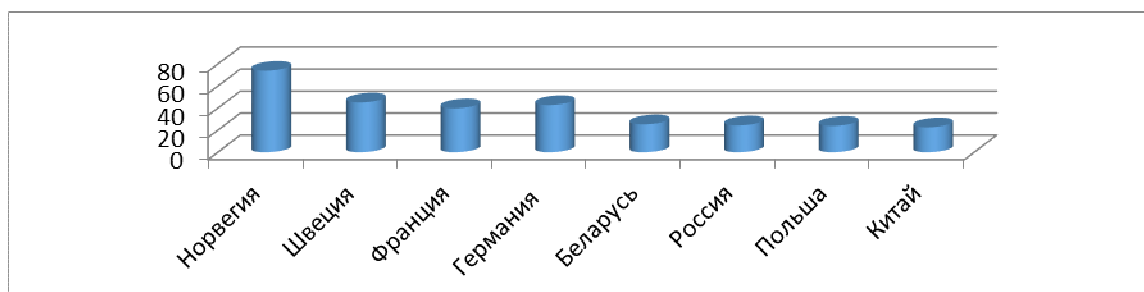


Рисунок 5. – Обеспеченность жильем в странах мира в 2016г.

Источник: [3].

Из рисунка 5 видно, что наибольшая обеспеченность жильем в Норвегии, а наименьшая - в Китае и составляет 74 и 22,7 кв м/чел соответственно.

Экологическая ситуация представляет собой учет и оценку состояния окружающей среды или отдельных ее факторов, которые имеют эмоциональную, количественную или качественную оценку [5]. Центр экологической политики и права при Йельском университете измеряет достижения стран с точки зрения состояния экологии и управления природными ресурсами. На основании этих измерений рассчитывается Индекс экологической эффективности (The Environmental Performance Index) - комбинированный показатель состояния экологии и эффективности управления природными ресурсами (таблица 3) [6].

Таблица 3. – Индекс экологической эффективности в 2016 г.

Место страны в мировом рейтинге	Страна	Индекс экологической эффективности	Место страны в мировом рейтинге	Страна	Индекс экологической эффективности
1	Финляндия	90,68	32	Россия	83,52
2	Исландия	90,51	35	Беларусь	82,30
3	Швеция	90,43	38	Польша	81,26
10	Франция	88,20	44	Украина	79,69
12	Великобритания	87,38	84	Туркменистан	70,24
17	Норвегия	86,90	99	Турция	67,68
26	США	84,72	109	Китай	65,10

Источник: [6].

В представленных показателях отражены отдельные элементы, характеризующие качество жизни. Индекс качества жизни (The Quality of Life Index) — глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю качества жизни населения по версии The Economist Intelligence Unit. Индекс качества жизни измеряет результаты субъективной удовлетворённости жизнью граждан различных стран мира и соотносит их с объективными показателями социально-экономического благополучия жителей этих стран.

Лидирующие позиции в рейтинге занимают Ирландия, Швейцария и Норвегия. Беларусь занимает 100 строчку данного рейтинга с индексов 4,978 [6].

Таким образом, изучение динамики и качества жизни населения, его прогнозирование чрезвычайно важно для устойчивого, сбалансированного и поступательного развития общества в целом.

В списке современных приоритетов государства социальную политику ставят на одно из первых мест по ряду причин.

Первая причина состоит в том, что население любой страны меньше волнуют проблемы макроэкономики, населению важнее знать, где работать, как лечиться, как учить детей, какой будет пенсия. Поэтому вопросы социальной политики являются определяющими в экономических программах партий любых государств. Вторая причина заключается в том, что расширенное воспроизводство рабочей силы нужного для XXI века качества можно обеспечить лишь при достаточно высоком уровне жизни населения, доступе к качественному образованию и медицинскому обслуживанию. Экономический рост в XXI веке требует высоких инвестиций в человеческий капитал. Третья причина - общий процесс гуманизации общества в последние десятилетия, когда человек стал его главным достоянием и ценностью [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Юдин, А.И. Социальная политика / А.И. Юдин. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2009 г.
2. Колин, К. Качество жизни в информационном обществе / К. Колин // Человек и труд. – 2010. – № 1. – С. 39–43.
3. www.worldometers.info.
4. Елисеева, И.И. Социология / И.И. Елисеева. – М. : ЭКОС, 2003. – 656 с.
5. Официальный сайт министерства труда и социальной защиты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by/ru/socnorm/>. – Дата доступа: 08.09.2017.
6. gtmarket.ru
7. Яблоков, Л.Р. Анализ качества жизни населения. Экономика и отрасли хозяйства / Л.Р. Яблоков. – М. : ЭКСМО, 2009.

УДК 338.2

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.П. ГОЛУБ

(Представлено : канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА)

Уровень и качество жизни населения играет основополагающую роль в процессе социально-экономического развития общества. На сегодняшний день ученые и политики в дискуссиях о путях дальнейшего развития ставят во главу угла уровень и качество жизни населения. Необходимость повышения уровня и качества жизни населения обусловлена тем, что на место экономических критериев развития общества пришли критерии качества. От глубины и последовательности решений в этом процессе, а также условий, в которых он протекает, зависит перспектива развития цивилизации, общества и каждого человека в отдельности.

Повышение уровня и качества жизни населения является комплексом мер, предпринимаемых государством, по поддержанию экономической и социальной стабильности в обществе, обеспечению правовой защиты, созданию социальных гарантий в обществе.

С этой целью политика повышения уровня и качества жизни всегда направлена на поддержание экономической стабильности, обеспечение равноправного и равномерного распределения и перераспределения доходов общества [1].

Республика Беларусь выбрала социально-ориентированную модель развития экономики, где особое внимание уделяется повышению благосостояния населения, а именно улучшению качества жизни, поэтому изучение данных вопросов приобрело для нашей страны особую актуальность.

Качество жизни – условия человеческого существования: обеспеченность материальными благами (пища, одежда, жилье), безопасность, доступность медицинской помощи, возможность для получения образования и развития способностей, состояние природной среды, социальные отношения в обществе, включая свободу выражения мнений и влияние граждан на политические решения [2].

Одними из первых к изучению качества жизни приступили американские ученые. По их мнению, качество жизни связано с интерпретацией высших потребностей личности - достоинством, самоуважением, свободой и т.д. [3].

Качество и уровень жизни тесно взаимосвязаны, причем качество жизни как более широкое понятие отражает намного больший спектр потребностей людей. Качество жизни объективно, так как критерии оценки данной категории выступают научно обоснованные нормативы потребления населения. Соотношение фактического удовлетворения потребностей с разработанными нормативами говорит о степени удовлетворения потребностей отдельных людей, их групп, общества в целом. Если степень удовлетворения той или иной потребности невелика, это свидетельствует о неблагоприятной ситуации, сложившейся в том или ином секторе экономики.

Качество жизни, объединяя многие аспекты уровня жизни, делает в них акцент на качественную определенность.

Если исследования уровня жизни предполагают применение объективных показателей, то в исследовании качества жизни упор делается на качественные различия, на удовлетворенность качеством жизни самих людей. В связи этим пока не существует единой точки зрения на набор составляющих, характеризующих качество жизни [4].

Белорусские ученые предлагают при исследовании качества жизни опираться на следующие характеристики, дополняющие количественные показатели уровня жизни: благосостояние, социальная защита населения, население и здоровье, образование, жилищные условия, экологическая ситуация и культура [5].

1. Приоритетным показателем благосостояния общества является соотношение уровня доходов и расходов населения (таблица 1).

Таблица 1 - Денежные доходы населения Республики Беларусь за 2012-2016 гг.

Год	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г. ¹⁾
Денежные доходы населения, млрд руб	321570,8	442285,8	522088,3	562872	58705,4
Денежные расходы на душу населения, тыс руб в месяц	2831,4	3893,6	4592,0	4942,8	514,9
Реальные располагаемые доходы населения, в % к предыдущему году	121,5	116,3	100,9	94,1	93,1

1) Стоимостные показатели приведены в масштабе цен, действующих с 1 июля 2016года (с учетом деноминации). Источник: [6]

Из таблицы 1 видно, что денежные доходы населения Республики Беларусь увеличились за 5 лет в абсолютном выражении примерно в 1,8 раза, в расчете на душу населения увеличились примерно в 1,8 раза и в 2016 году составили 514,9 тыс. руб. в месяц (после деноминации). Темп роста реальных располагаемых доходов населения Республики Беларусь в период с 2012 по 2016 гг. варьируется от 93,1 % до 121,5 %. Сокращение реальных располагаемых доходов населения произошло в 2015 году, что было обусловлено обесценением белорусского рубля по отношению к иностранным валютам.

2. Социальная политика - это центральный блок национальных стратегий сокращения бедности, поскольку в нем определяются меры, непосредственно направленные на преодоление этого явления [7]. Представим наиболее важные направления, такие как размер минимальной заработной платы и размер пенсий, которые представлены на рисунках 1 и 2.

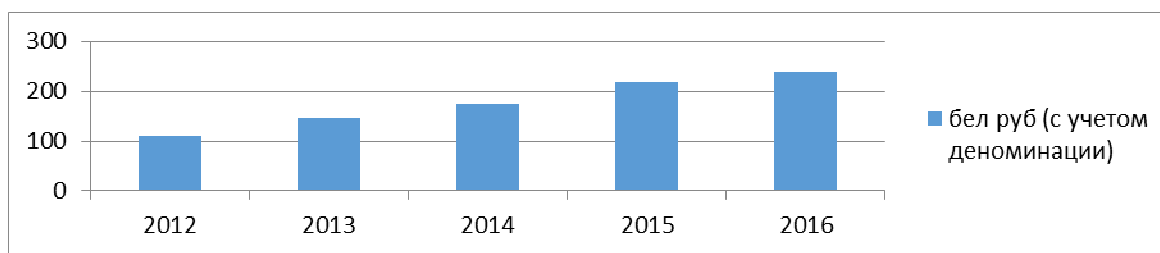


Рисунок 1. – Размер минимальной заработной платы Республики Беларусь за 2012-2016гг.

Источник: [6]

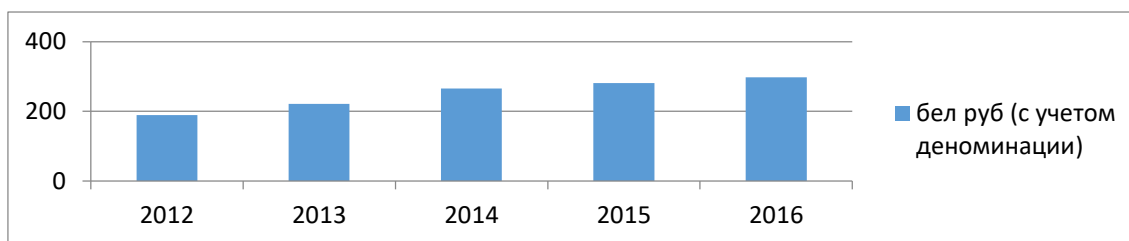


Рисунок 2. – Средний размер назначенных пенсий Республики Беларусь за 2012-2016гг.

Источник: [6].

Исходя из диаграммы 1 и 2, видим, что как размер средней минимальной заработной платы так и средний размер назначенных пенсий устойчивую динамику роста. Размер заработной платы увеличился за 5 лет в абсолютном выражении примерно в 2 раза, средний размер пенсий увеличился примерно в 1,5 раза и в 2016 году составили соответственно 239,1 руб. и 297,0 руб (после деноминации).

3. Здоровье населения является одним из важнейших показателей социальной политики белорусского государства. Представим наиболее важные направления, такие как коэффициенты рождаемости и смертности на рисунке 3 и число браков и разводов – в таблице 2.

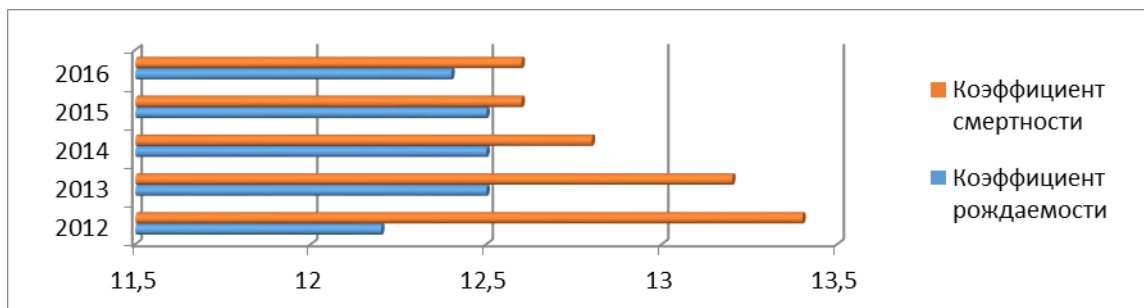


Рисунок 3. – Коэффициенты рождаемости и смертности в Республике Беларусь за 2012-2016гг.

Источник: [6].

Исходя из диаграммы 3, видно, что коэффициент смертности превышает коэффициент рождаемости на протяжении всего периода, а наибольшая разница наблюдается в 2016 году и составляют соответственно: коэффициент смертности - 12,6, а коэффициент рождаемости - 12,4.

Таблица 2. – Число браков и разводов в Республике Беларусь за 2012-2016гг.

Год	Число браков	Число разводов
2012	76245	39034
2013	87127	36105
2014	83942	34864
2015	82030	32984
2016	64536	32628

Источник: [6].

По данным таблицы 3, видно, что число браков и число разводов не имеет устойчивого характера, но в тоже время численность браков на протяжении всего исследуемого периода превышает число разводов примерно в 2 раза.

4. Образование – стратегический ресурс государства. Беларусь находится в группе стран с очень высоким уровнем Индекса человеческого развития. Уровень грамотности взрослого населения Беларуси всегда был одним из самых высоких в мире и ныне достигает 99,7 %, охват базовым, общим средним и профессиональным образованием составляет 98%. По показателям поступления детей в начальную и среднюю школу Беларусь вышла на уровень самых развитых стран планеты. В последние годы на образовательную систему государством выделяется не менее 5 % ВВП, что не уступает объемам финансирования сферы образования в развитых европейских странах [8].

Всего в республике насчитывается свыше 8 тыс. учреждений основного, дополнительного и специального образования, в которых обучение и воспитание около 3 млн. детей, учащихся, студентов и слушателей обеспечивают свыше 400 тыс. работников или каждый 10-й занятый в экономике [8].

5. Жилье – одна из базовых ценностей, которые обеспечивают гражданам ощущение экономической стабильности и безопасности, а также стимулируют их к производительному труду. В этой связи представим рисунок 4, из которого видна картина обеспеченности жильем жителей Беларуси в 2016 году по областям [8].

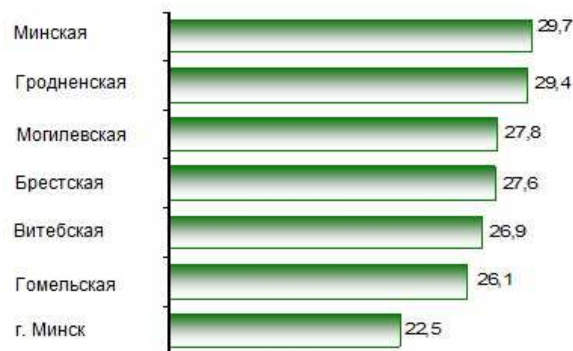


Рисунок 4. – Обеспеченность населения жильем на конец 2016 года; квадратных метров общей площади на одного жителя

Источник: [6].

6. Экологическая ситуация в Республике Беларусь вызывает большие опасения. Это связано, прежде всего, с последствиями аварии на Чернобыльской АЭС (26 апреля 1986 года), которая стала настоящей трагедией в истории белорусского народа. Отрицательное воздействие на экологию Беларуси оказывают и другие техногенные факторы — промышленный, военный, транспортный, сельскохозяйственный и т.д.

Рейтинг самых экологических чистых стран мира ежегодно составляется Центром экологической политики и права при Йельском университете (Yale Center for Environmental Law and Policy). Первое место в этом рейтинге занимает Швейцария, второе - Латвия, третье – Норвегия. Республика Беларусь находится на 35 месте из 180 анализируемых стран мира [8].

7. Самобытная художественная культура Беларуси формировалась на протяжении столетий. Здесь существовали оригинальные архитектурные и художественные школы, создавались неповторимые музыкальные и литературные произведения. В стране проходит множество художественных выставок, музыкальных, театральных и кинематографических фестивалей, интересных и доступных как для белорусов, так и для гостей страны.

На 1 декабря 2016 года в системе Министерства культуры Республики Беларусь насчитывается более 7 тысяч организаций культуры, в том числе 151 государственный музей, 2874 библиотеки, 2,8 тысяч клубных учреждений, 28 театров, 97 кинотеатров, 18 концертных организаций, 3 учреждения высшего и 21 среднего специального образования, 430 детских школ искусств, 2 цирка, методические учреждения и производственные организации. Государственный список историко-культурных ценностей Республики Беларусь насчитывает более 5,5 тысяч ценностей [8].

В представленных показателях отражены отдельные элементы, характеризующие качество жизни. Индекс качества жизни (The Quality of Life Index) — глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю качества жизни населения по версии The Economist Intelligence Unit. Индекс качества жизни измеряет результаты субъективной удовлетворенности жизнью граждан различных стран мира и соотносит их с объективными показателями социально-экономического благополучия жителей этих стран. Индекс составляется на основе статистического анализа девяти ключевых показателей, которые отражают различные аспекты качества жизни населения: здоровье, семейная жизнь, общественная жизнь, материальное благополучие, политическая стабильность и безопасность, климат и география, уровень занятости, политические и гражданские свободы, гендерное равенство. Первые места в рейтинге занимают Ирландия, Швейцария и Норвегия, Беларусь занимает 100 строчку данного рейтинга с индексов 4,978 [8].

Таким образом, изучение динамики и качества жизни населения, его прогнозирование чрезвычайно важно для устойчивого, сбалансированного и поступательного развития общества в целом. Проблема улучшения качества жизни для нашей страны наиболее актуальна. Поэтому качество жизни населения играет роль важнейшей интегральной характеристики социально-экономической системы в условиях ее трансформации и развития, показывает, как те или иные изменения в обществе влияют на различные группы населения.

Качество жизни населения как социально-экономическая категория представляет собой уровень и степень удовлетворения потребностей людей в материальных благах, бытовых и культурных услугах [9].

На данном этапе существуют определенные проблемы в улучшении качества жизни населения, рассмотренные в работе. Но в целом динамика показателей в Республике Беларусь, характеризующих уровень и качество жизни населения, является положительной и свидетельствует о последовательном и сбалансированном его повышении. Рост реальных денежных доходов населения, уровня образования, здравоохранения в значительной мере связан с повышением деловой и инвестиционной активности в большинстве отраслей экономики. Социально-экономическая политика Беларуси в следующем пятилетии будет направлена на повышение качества жизни населения и создания благоприятной макроэкономической ситуации в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондарь, Н.Н. Социальная политика в Республике Беларусь : учеб. пособие./ Н.Н. Бондарь, А.И. Терлиженко. – Минск : БГЭУ, 2005. – 146 с.
2. Экономика : энциклопед. слов. – Минск. : Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003. – 720 с.
3. Козырев, В.М. Основы современной экономики : учебник / В.М. Козырев. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 368 с.
4. Яблоков, Л.Р. Анализ качества жизни населения. Экономика и отрасли хозяйства / Л.Р. Яблоков. – М., ЭКСМО, 2009.
5. Колин, К. Качество жизни в информационном обществе / К. Колин // Человек и труд. – 2010. – № 1. – С. 39–43.
6. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 08.09.2017.
7. Макроэкономика : социально-ориентированный подход / Э.А. Лутоухина [и др.] ; под ред. Э.А. Лутоухиной. – Минск : ИВЦ Минфина, 2005. – 400 с.
8. Официальный сайт министерства труда и социальной защиты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by/ru/socnorm/>. – Дата доступа: 08.09.2017.
9. Национальная экономика Беларуси / под. ред. В.Н. Шимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2006. 751 с.

УДК 81'27:81'42

**АНАЛИЗ ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БРЕНДОВ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****Е.С. ГОЧ***(Представлено: канд. экон. наук., доц. Е.П. ЛИСИЧЕНОК)*

Рассмотрены наиболее успешные результаты создания брендов на примере известных организаций (предприятий) Республики Беларусь. Проанализирован опыт создания брендов некоторых организаций (предприятий) в Беларуси. Выявлены общие черты, которые помогли продвинуться брендам Республики Беларусь на зарубежных рынках.

В Республике Беларусь достаточно много торговых марок, которые достигли значительных результатов в области брендинга. За рубежом продукция отечественных производителей ассоциируется с качеством, поэтому достаточно большой ее объем идет на экспорт. Однако имеющийся опыт брендинга должен рассматриваться как образец для дальнейшего развития других организаций (предприятий) в области создания их брендов.

В связи с этим автором проанализирован опыт отдельных организаций (предприятий) Республики Беларусь, выявлены общие черты, которые помогли прославиться брендам РБ на зарубежных рынках.

МИЛАВИЦА – одна из наиболее крупных на территории СНГ компаний по производству и продаже женского нижнего белья. Находится в городе Минске. Милавица первая в Беларуси получила сертификат соответствия системы качества ISO 9001-96 в 1996 году. На производстве установлено оборудование ведущих фирм Германии, Италии, Японии.

В 2001 году два крупных инвестора стали партнерами ЗАО «Милавица». Первой оборудование и финансы организации предложила итальянская фирма «Илуна» – основной поставщик сырья для «Милавицы». Затем к ней присоединился Европейский банк реконструкции и развития. На долю обоих инвесторов приходится 31 % акций фабрики.

В 2006 году СП ЗАО Милавица вошла в состав холдинга Silvano Fashion Group. Это событие стало новым этапом в истории компании.

За годы независимости компания сумела завоевать доверие девушек и женщин к своей продукции благодаря отличному качеству. Организация – трижды лауреат Премии Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества. Дизайнеры компании становились неоднократными лауреатами международных конкурсов бельевой моды. Компания Милавица является самой крупной организацией отрасли по объёму выпускаемой продукции и занимает первое место среди организаций (предприятий) легкой промышленности Беларуси по объемам внешнеторговых операций. Милавица экспортирует продукцию в 20 стран мира. Это одна из немногих компаний из стран СНГ, которая так широко известна во всем мире [1].

BELWEST. Создано в СССР, пережило распад огромной державы и сумело остаться одним из ведущих производителей обуви в СНГ. Организация была создана немецким концерном SALAMANDER, достигшим к середине 1980-х годов пика своей популярности. Сегодня 97 % населения Европы знают эту торговую марку как обувь высокого качества.

Немецкие обувщики предложили создать в советском государстве несколько совместных организаций по производству обуви. Известнейший концерн в ФРГ остановил свой выбор на городе Витебск. В результате 8 февраля 1988 года в Москве был подписан Учредительный договор. Таким образом, BELWEST стал одной из первых совместных организаций на территории СССР.

В 2003 году фирма Salamander диверсифицировала свой бизнес и продала свою долю (45 %) российской компании.

Сегодня БЕЛВЕСТ – это белорусско-российское общество с ограниченной ответственностью.

Инновационные технологии, которые помогли этой компании остаться популярной до настоящего времени:

- уникальная технология San Crispino, позволяющая создавать легкую и гибкую обувь;
- технология принтования кожи, аналогии которой нет в странах СНГ;
- освоение аквапечати, которая будет применяться на каблуках

БЕЛВЕСТ – одна из немногих обувных организаций на постсоветском пространстве, которая сертифицировала систему менеджмента качества на соответствие международному стандарту ISO 9001.

Почти каждая третья пара кожаной модельной обуви, выпущенная в Беларуси, – это обувь БЕЛВЕСТ. Удельный вес экспорта составляет более 40 % в общем объеме производства. Продукция поставляется в Россию, Латвию, Литву, Эстонию, Украину, Молдову.

БЕЛВЕСТ – лауреат премии правительства Беларуси «За достижения в области качества», неоднократно признавался победителем различных конкурсов [2].

САНТА БРЕМОР. 30 марта 1998 г было зарегистрировано совместное белорусско-германское предприятие «САНТА БРЕМОР». По уровню оборудования и технологий с «Санта Бремор» на тот момент не могли сравниться не только конкуренты, но и большинство компаний пищевой промышленности страны. С тех пор предприятие постоянно расширялось за счет организации новых цехов и освоения новых видов продукции.

«Санта Бремор» первой на постсоветском пространстве организовала производство пресервов в вакуумной упаковке под торговой маркой «Матиас» и разработала инновационный продукт – икру мойвы в соусе (ТМ «Икра № 1»).

По индивидуальному заказу завод оснащен новейшим голландским и исландским оборудованием, позволяющим максимально бережно и деликатно производить готовое к употреблению филе сельди.

«Санта Бремор» развивает собственную логистическую систему, был открыт логистический комплекс в Киеве и ведется строительство подобного комплекса в Москве.

Все производственные процессы сертифицированы в соответствии с системами менеджмента качества и безопасности ISO 9001-2009, HACCP, IFS и BRS.

Сегодня в структуре компании 5 производственных цехов, оснащенных современным высокопроизводительным оборудованием из Японии, Германии, Голландии, Италии, Франции, Польши, Литвы, Исландии и других стран.

Предприятие сотрудничает с крупнейшими поставщиками рыбного сырья из скандинавских стран и Исландии. Входной контроль сырья и вспомогательных материалов осуществляет собственная производственная лаборатория, аккредитованная Госстандартом Беларуси. Помимо того рыбное сырье от каждого производителя дважды в год отправляется на контрольные испытания по показателям безопасности в государственные лаборатории.

За время своего существования «Санта Бремор» приобрело широкую известность не только на территории Беларуси, но и в 29 странах мира, это страны Прибалтики, Германия, Австралия, Израиль, Иордания, Канада, Нидерланды, ОАЭ, США и другие [3].

Итак, теперь мы можем выявить общие черты, которые присущи предприятиям (организациям), завоевавшим лидирующие позиции на своих рынках, а также стали известными далеко за пределами Республики Беларусь:

1. Все организации (предприятия) производят продукцию по сертификатам соответствия системы качества ISO 9001.
2. Большинство организаций (предприятий) имеют в своей доле часть иностранных инвестиций.
3. Все организации (предприятия) большое внимание уделяют активной инновационной деятельности, разрабатывают различные уникальные продукты и технологии, что позволяет производить товары, которых еще нет на рынках конкурентов.
4. В организациях (на предприятиях) значительную часть средств вкладывают в обновление цехов и закупку усовершенствованного оборудования. Благодаря этому выпускаются более качественные и технологичные продукты, которые обладают более высокими качественными характеристиками по сравнению с лучшими аналогами, доступными на данном рынке.
5. Все организации (предприятия) участвуют в международных конкурсах, имеют множество наград, являются лауреатом различных премий. Благодаря многочисленным наградам, подтверждающим высокое качество продукции, предприятия (организации) завоевывают популярность и доверие потребителей из разных стран.
6. Также важное место в успешной деятельности всех организаций (предприятий) занимает использование зарубежных технологий других стран, которые и дают толчок к инновационному развитию и предоставлению потребителям качественных характеристик изделий.

Таким образом, изучая отечественный и зарубежный опыт брендинга, можно сформировать собственные подходы к формированию бренда организации и тем самым освоить новые рынки сбыта и укрепить свою конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Энциклопедия брендов. История бренда Милавицы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.brandpedia.ru/brand-1327.html/>. – Дата доступа: 28.06.2017.
2. Официальный сайт СООО «Белвест» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belwest.by>. – Дата доступа: 28.06.2017.
3. Официальный сайт ООО СП Санта Бремор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.santa-bremor.com/company/history/>. – Дата доступа: 28.06.2017.

УДК 81'27:81'42

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ

Е.С. ГОЧ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.П. ЛИСИЧЕНОК)

Рассмотрены подходы авторов к формированию бренда территории. Выявлены инструменты, с помощью которых осуществляется позиционирование бренда территории. Выделены этапы создания регионального бренда. Отражен механизм разработки бренда территории, а также выделены его составляющие. Сформулированы основные этапы разработки бренда региона, которые могут быть использованы в дальнейшем применительно к регионам Республики Беларусь.

В условиях экономического кризиса регионы вплотную сталкиваются с недостатком финансирования и вынужденным переходом к самостоятельному развитию. Формирование бренда территории является ресурсом для её эффективного функционирования и развития.

Автор придерживается мнения, что *бренд территории* – это совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории, широко известные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории.

Итак, все более актуальной задачей для успешной разработки и осуществления брендинга территории становится принятие управленческих решений, направленных на повышение привлекательности территории, укрепление и развитие положительной инвестиционной динамики. Для этого необходима разработка и реализация долгосрочной концепции комплексного развития экономики и социальной сферы. И большую роль здесь играет бренд привлекательности территории, направленный на повышение притягательности данной территории для человека, путем развития особых черт, гарантирующих конкурентные преимущества данной территории. Сегодня имидж и репутация территории становятся составляющими национального капитала. А проблемы маркетинга территорий, формирования и продвижения имиджа территорий трактуются с позиции определения стратегических приоритетов развития региона и даже формулировки национальной идеи. Таким образом для формирования успешного бренда необходимо определиться с этапами его формирования.

Существуют разные подходы к формированию бренда территории. Так, Притыченко Т. И., Прохорова Т. П., Рожко В. И. [1, с. 94] полагают, что основными этапами разработки бренда территорий являются позиционирование и продвижение.

Российский ученый, президент фонда «Институт экономики города» Н. Б. Косарева выделяет 8 ключевых идей позиционирования городов/регионов и около 40 их прототипов. В соответствии с разработанной идеей позиционирования определены типы городов, включенных в каждую группу:

1. Города-лидеры (столицы, ведущие города в области экономики, политики).
2. Города-предприниматели (города с широко развитой сетью предприятий).
3. Развлекательные города (города с широкой сетью театров, города-курорты, города спорта).
4. Города-музеи (города с развитой сетью музеев, центры истории страны или известных архитектурных памятников).
5. Священные города (центры религии).
6. Умные города (центры науки, образования).
7. Города-посредники, перекрестки (города, расположенные на пересечении путей).
8. Города уникального имиджа (города, обладающие уникальными особенностями).

Позиционирование бренда территории осуществляется с помощью инструментов [1, с. 85]:

- маркетинговые исследования (социологические исследования, анализ рейтингов, анализ заинтересованных сторон);
- стратегическое планирование (SWOT-анализ, определение приоритетов, определение стратегических заданий региона);
- планирование маркетинговой стратегии (определение заданий маркетинга в соответствии со стратегией региона, определение целевой аудитории, выбор маркетинговой стратегии);
- маркетинг имиджа региона (формирование имиджа, выбор инструментов популяризации (рекламы) имиджа);
- формирование уникального предложения региона (уникальные объекты, инвестиционные площадки, идеи, бренды).

Такие авторы, как Родионова Н. К. и Громова Е. Ю. в своей статье «Территориальный брендинг как инструмент повышения конкурентоспособности региона» отмечают, что в целом при создании регионального бренда можно выделить следующие этапы [2]:

1. Поиск и выделение наиболее значимых отличий, конкурентных преимуществ, которые определяют индивидуальность региона и могут послужить основой для формирования бренда. С этой целью проводятся исследования регионального и межрегионального масштаба, позволяющие на основе объективных данных составить их рейтинг, определить степень значимости этих отличий для разных целевых групп – население, бизнес-сообщество, представители органов власти изучаемого региона.

2. Формирование смысла и содержания бренда через усиление конкурентных преимуществ. На основе данных собранных на первом этапе создается модель бренда, разрабатывается его стратегия.

3. Создание бренда, его продвижение и поддержание: формирование механизмов продвижения, создание программ продвижения бренда, реализация этих программ, поддержание бренда региона.

Селюков М. В. и Шалыгина Н. П. практически аналогично представляют процесс разработки и использования бренда территории. Они отмечают, что в целом, суммируя зарубежный и отечественный опыт в вопросах формирования бренда региона, следует выделить взаимосвязь следующих этапов, от реализации которых будет зависеть эффективность построения бренда [3]:

1 этап. *Позиционирование бренда.* На данном этапе определяют психологические свойства, предпочтения; формируют позиции бренда региона по отношению к другим территориям и определяют целевую аудиторию бренда. В сущности, осуществляются аналитическая работа и обоснование действий.

Особое внимание на данном этапе следует уделять пяти составляющим успешного позиционирования:

- ценность – концентрация на воспринимаемых выгодах, ценных для целевой аудитории (населения, инвесторов, туристов и т.п.);
- уникальность – поиск изюминки территории, того чего нет у других регионов;
- достоверность, доверие, достижение соответствия между ожиданиями и фактическим положением вещей;
- устойчивость, максимизация периода времени, в течение которого можно сохранять позицию;
- пригодность, использование сильных сторон существующего портрета бренда региона.

2 этап. *Создание идеи бренда региона.* Выявив целевую аудиторию и определив конкурентов, начинают создавать идею, следует приступить к созданию идеи бренда региона. Идея бренда должна быть проста, легко сформулирована в одном предложении и уникальна. При этом она может быть функционально и качественно инновационной. Идея бренда может изменяться по мере развития атрибутов бренда и корректировки его позиционирования, что влияет на характер коммуникаций.

3 этап. *Планирование стратегии продвижения бренда региона.* На данном этапе решаются вопросы, связанные с внедрением бренда на рынок, развитием бренда региона. При планировании классически опираются на правило «4Р» комплекса маркетинга.

На основе анализа отечественных и иностранных разработок по брендингу, а также используя личный практический опыт брендинга различных товаров и услуг на местном и национальном уровнях, авторами Шатавой Ю. Л. и Карпищенко М. Ю. [4] предлагается следующий механизм разработки бренда территории, который можно увидеть на рисунке 1.

Результатом *стратегического планирования* является описательный документ, с указанием стратегических целей и задачи территории, желаемых преимуществ и ценностей бренда, которые будут способствовать достижению указанных целей. В документе формулируются ключевые показатели эффективности бренда, мониторинг которых позволит оценить достижение стратегических и тактических целей города, оперативно реагировать на любые изменения текущей ситуации, а также выявлять и исключать неэффективные действия в процессе решения поставленных задач.

Этап «Проведение исследований». В результате исследований получим данные о знании территории целевыми группами, осведомленности об истории, экономике, достопримечательностях и преимуществах, об отношении целевых групп к региону. Исследования дадут возможность составить сравнительную характеристику региона с другими, похожими по социально-демографическим критериям, проанализировать информацию о жизни территории с позиции ее жителей.

Третий этап касается разработки платформы бренда. Результатом данного этапа является описательный документ, содержащий информацию о том, кто является целевой аудиторией бренда, как ее заинтересовать, какое именно впечатление должно сложиться о регионе. Обещание, которое дает бренд – это ключевая идея, которая лежит в основе бренда. Та же самая идея должна лежать в основе будущей рекламной кампании, разработанной для продвижения бренда города.

Результатом *четвертого этапа* является создание визуального образа бренда, который будет отражать сущность бренда, его ценности и преимущества. Также разрабатываются ключевые элементы идентификации бренда и правила использования логотипа, элементов идентификации, что позволит успешно продвигать основную идею бренда региона ее целевым аудиториям.

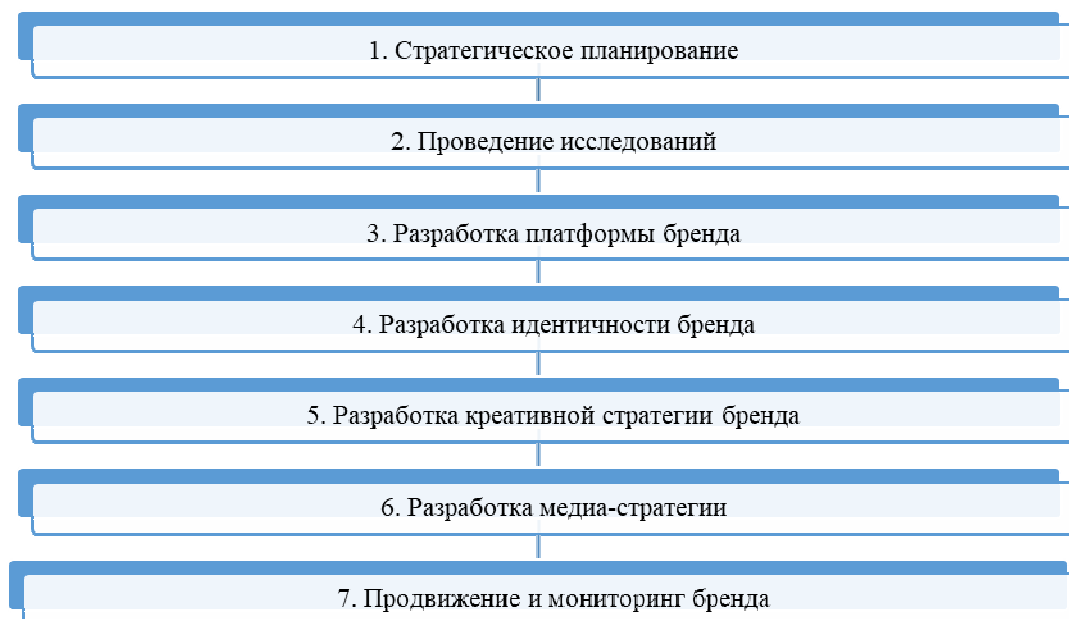


Рисунок 1. – Механизм разработки бренда территории

Источник: [4].

Результатом *шестого этапа* станет медиа-план, который дает ответы на вопросы: объем охватываемой аудитории, величина частоты контакта с рекламным сообщением, выбор медиа и их взаимодействие в ходе рекламной кампании, период проведения рекламной кампании, формат рекламных сообщений.

На последнем *седьмом этапе* осуществляются все запланированные ранее действия. Результатом этапа становится изготовление и размещение рекламы согласно медиа-стратегии. Таким образом, бренд получает продвижение на выбранном рынке. От того, как пройдет реализация, будет зависеть, как воспримут бренд целевые группы.

После того как программа по созданию и выведению бренда на рынок будет выполнена, необходимо проанализировать состояние бренда, соответствие полученного результата запланированному и внести необходимые корректировки в стратегию и тактику развития бренда.

Изучив существующие подходы к разработке бренда территории, мы пришли к выводу, что обязательными являются следующие элементы данного процесса, которые могут быть положены в основу формирования брендов отечественных регионов (городов) (рисунок 2).

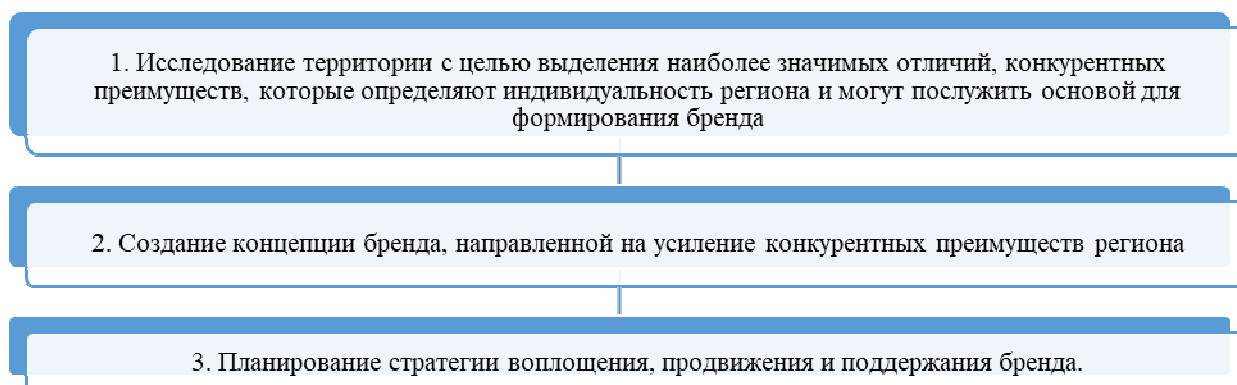


Рисунок 2. – Этапы разработки бренда региона (города)

Источник: собственная разработка

Итак, мы выделили основные этапы разработки бренда региона, которые могут быть использованы в дальнейшем применительно к регионам Республики Беларусь. Это, в свою очередь, будет способствовать росту конкурентоспособности регионов, формированию их устойчивых конкурентных преимуществ, а также повышению инвестиционной привлекательности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Притыченко, Т.И. Формирование бренда территории на примере Харьковской области / Т.И. Притыченко, Т.П. Прохорова, В.И. Рожко // Бизнес Информ. – 2014. – №3. – С. 83–94.
2. Родионова, Н.К. Территориальный брендинг как инструмент повышения конкурентоспособности региона [Электронный ресурс] / Н.К. Родионова, Е.Ю. Громова. – Режим доступа: actualresearch.ru/nn/2010_4/Article/.../rodionova.doc. – Дата доступа: 06.07.2017.
3. Селюков, М.В. Процесс формирования эффективного бренда региона [Электронный ресурс] / М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина // Междунар. журн. фундамент. и прикладных исслед. – Режим доступа: www.rae.ru/upfs/?section=content&op=show/. – Дата доступа: 06.07.2017.
4. Шатава, Ю.Л. Механизм разработки бренда территории [Электронный ресурс] / Ю.Л. Шатава, М.Ю. Карпищенко. – Режим доступа: mmi.fem.sumdu.edu.ua/.../mmi2012_4_324_329.pdf. – Дата доступа: 06.07.2017.

УДК 330.1

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОЛОГИИ И ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**Д.Д. ГРИВИЦКАЯ***(Представлено: канд. экон. наук., доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

Рассматривается взаимосвязь между экологией и экономикой на современном этапе. Особое внимание в статье уделяется анализу эволюции взглядов экономистов разных эпох на понятие экологии.

Конфликт между человеком и природой, существовавший на всем протяжении развития человечества, приобрел в наше время универсальный характер и определил характер экономико-экологической проблемы: экономический прогресс за счет экологического регресса. По мере развития человеческого общества происходит всё более интенсивное вовлечение природных ресурсов в хозяйственную деятельность людей. Население земного шара прогрессирующим образом растёт, непрерывно возрастают и модифицируются его потребности, расширяются масштабы производства. Современное производство связано с активным воздействием человека на природу с целью преобразования природных ресурсов в потребительские блага. В хозяйственный оборот вовлекаются не только традиционные природные ресурсы, такие как почва, лес, вода, полезные ископаемые, но и ресурсы мирового океана, атмосферы и даже космического пространства [1].

Экономика всегда была направлена на удовлетворение материальных потребностей общества. В процессе эволюции общественные потребности увеличивались, делая необходимым дальнейшее развитие технологии. В результате в 20 веке экономическое развитие уже не мыслимо без научно-технического прогресса, обеспечения и поддержания постоянных темпов роста производства, что подразумевает все большую зависимость от природных ресурсов. Безусловно, имеющиеся в наличии природные и людские ресурсы, уровень технических знаний, система институтов определяют условия функционирования экономики. Общество всегда зависело от природных ресурсов, но проблема в том, что это зависимость не учитывается в экономике. Человек стремится потреблять, а не сохранять [3].

Таким образом, основное противоречие между экономическим и экологическим развитием заключается в том, что, с одной стороны, экономика должна развиваться, с другой стороны, это развитие порождает пагубные для окружающей среды последствия. Чтобы составить полную картину о масштабах этого влияния, представляется необходимым сделать небольшое отступление и обратиться к реалиям. Пока экологическая опасность возрастает, экономисты не дремлют. Все большее внимание уделяется объяснению экономических причин экологической проблемы.

Рассмотрим эволюцию взглядов на взаимодействие экологии и экономики в истории экономической науки в таблице.

Проведённый анализ взглядов экономистов на природную среду позволяет констатировать, что эколого-экономические связи формировались в течение нескольких столетий. К отдельным аспектам окружающей среды, начиная с середины XIX в., пытались привлечь внимание представители классической школы. Многие эколого-экономические идеи и положения представителей того периода успешно применяются и на современном этапе. Активное развитие экономической науки, связанной с вопросами охраны природной среды, наблюдается с 70-х гг. XX в., когда в мире резко обострились экологические проблемы.

Таким образом на основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что экологические и экономические процессы тесно связаны в современном мире. Благодаря целенаправленному воздействию различных экономических процессов можно добиться улучшения экологической обстановки.

«Зеленая» экономика может обеспечить такой же рост и уровень занятости, как и «коричневая», и превосходит ее в средне- и долгосрочной перспективе, предоставляя при этом больше экологических и социальных преимуществ. Разумеется, на этом пути неизбежен риск и возникновение проблем. Переход к «зеленой» экономике потребует согласованных усилий мировых лидеров, гражданского общества и ведущих компаний. От политиков и их избирателей потребуются постоянные усилия по переосмыслению и пересмотру традиционных показателей богатства, процветания и благосостояния. Однако, возможно, самый большой на сегодня риск - это риск сохранения статус-кво.

Таблица. – Эволюция взглядов экономистов на природную среду

Представители взглядов	Проблемы взаимодействия экономических систем с окружающей средой
Уильям Петти	Материальной основой богатства служит земля, природа, а создатель богатства – труд в различных сферах материального производства
Франсуа Кенэ, Анн Тюрго и др.	Физиократы выражали интересы крупных землевладельцев. Ведущую роль в экономике и создании национального богатства играли земля и сельскохозяйственное производство. Самостоятельными факторами производства считали почву и природу
Адам Смит	Природные ресурсы – источник национального богатства. Признавал, что Земля чрезвычайно богата природными ресурсами
Давид Рикардо	Разработал теорию земельной ренты, сделав акцент на дифференциальной ренте, которая определяется различием плодородия земель. Образование ренты связано с действием закона убывающего плодородия почвы
Томас Мальтус	Выявление взаимосвязи между экономическими процессами и природой. Сформулировал идею об ограниченности природных ресурсов. По мнению Мальтуса, население является избыточным по сравнению с необходимыми ему жизненными средствами
Джон Стюарт	Милль акцентировал внимание на социально-экологические аспекты благосостояния общества
Карл Маркс	Создал теорию воспроизводства общественного капитала, важной частью этого процесса является воспроизводство природных ресурсов или естественных условий экономического роста. По мере развития общества воспроизводство приобретает всё более эколого-экономический характер
Артур Сесиль Пигу	Исследовал проблему отрицательных внешних эффектов. Для компенсации внешних эффектов государство должно выплачивать субсидии, пострадавшим от «эффекта» на основе введения налога на деятельность, наносящую вред окружающей среде. Интернализация внешних эффектов должна происходить на основе платы за выбросы, равной экстермальным издержкам
Гарольд Хотеллинг	Теоретическое осмысление проблем истощения природных ресурсов и его влияния на экономику. Правило Хотеллинга: в условиях конкуренции рента или роялти от природного ресурса с течением времени возрастает в том же процентном отношении, что и ставка дисконтирования владельца ресурса
Саймон Кузнец	Разработал экологическую кривую: при росте дохода на душу населения уровень деградации окружающей среды сначала растёт, а затем при достижении определённого уровня благосостояния начинает снижаться
Рональд Коуз	Произвел корректировку экстерналий на основе установления прав частной собственности на объекты окружающей среды
Кеннет Боулдинг	Теоретическое осмысление проблем истощения природных ресурсов и его влияния на экономику
Кеннет Эрроу	Работы в области экономической теории принятия экологических решений в условиях риска и неопределённости
Парта Сарати Дасгупта	Разработка экономической теории государственного управления ресурсами окружающей среды

Источник: собственная разработка на основании [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов, А.В. Оценка эффективности рециклинга / А.В. Абрамов // Вестн. С.-Петербург. ун-та Гос. противопожарной службы МЧС России. – 2009. – Т. 4. – С. 36–38.
2. Галачиева, С.В. Направления исследования проблем устойчивого развития региона / С.В. Галачиева, Ю.Г. Неудахина // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 1. – С. 86–190.
3. Дятлов, С.А. Основы концепции устойчивого развития / С.А. Дятлов. – СПб. : СПбГУЭФ. – 1998. – С. 57.
4. Навстречу «зеленой» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности : обобщающий доклад для представителей властных структур [Электронный ресурс] / Программа ООН по окружающей среде. – Найроби : ЮНЕП, 2011. – 44 с. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/sustainable/ger_synthesis.pdf.
5. Кустовский, М.Н. Экологическая этика как универсальная регулятивная система человеческой деятельности / М.Н. Кустовский // Применение инновационных технологий в подготовке специалистов в области экономики, финансов, педагогики и права : материалы междунар. науч.-практ. конф., Винница, 20–21 июня 2013 г. – Винница, 2013. – С. 58–61.
6. Зубачева, В.Я. «Умное» природопользование – основа развития «зеленой» экономики / В.Я. Зубачева, Ю.А. Ларина // Экон. бюл. науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2012. – № 4. – С. 14–22.

УДК 330.1

ИНДИКАТОРЫ «ЗЕЛЕННОЙ» ЭКОНОМИКИ

Д.Д. ГРИВИЦКАЯ

(Представлено: канд. экон. наук., доц. С.Н. КОСТЮКОВА)

Рассмотрены основные индикаторы «зеленой» экономики. Также проведен анализ показателей «зеленой» экономики Республики Беларусь и сделано сравнение с другими зарубежными странами. Сделаны выводы о положении «зеленой» экономики в нашей стране.

«Зеленая» экономика – это экономические отношения субъектов хозяйствования на основании создания экологически-чистых продуктов, экологически чистой среды и переход к экологически-чистым производствам.

В последние годы в научных и практических кругах достаточно мною говорят о «зеленой» экономике, которая способна повысить благосостояние людей, обеспечить социальную справедливость и при этом снизить риски для окружающей среды. Концептуальной в области «зеленой» экономики является публикация доклада Программы ООН по окружающей среде под названием «На встречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности» (2011 г.) [3], которая адресована правительствам и представителям власти различных стран. Основным положением этого доклада объявляется необходимость:

- осознания ценности природного капитала;
- инвестиций в природный капитал;
- снижения уровня бедности;
- создания рабочих мест и повышения социальной справедливости;
- применения возобновляемой энергии и технологий с пониженным уровнем выбросов углерода;
- эффективного использования ресурсов и энергии, создания устойчивых городов с применением «зеленых» технологий.

В последние годы привлекательность концепции «зеленой» экономики сильно возросла. Считается, что достижению устойчивого развития будет способствовать именно такой способ хозяйствования.

«Зеленая» экономика - результат повышения благосостояния людей и социальной справедливости при существенном сокращении экологических рисков и экологического дефицита (ограниченности) (определение Программы ООН по окружающей среде (UNEP). «Зеленая» экономика заботится не только о росте капитала и возобновлении трудовых ресурсов и информации, но также возобновляет землю (природные ресурсы) как фактор производства.

Однако при этом является интересным вопрос о тех индикаторах, с помощью которых можно измерить степень соответствия конкретной страны критериям экологичности. Согласно разработкам В.Я. Зубачевой ключевые индикаторы «зеленой» экономики представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Ключевые индикаторы «зеленой» экономики

Блок показателей	Индикатор
1	2
Показатели экономического развития	ВВП на душу населения
	Инвестиции в основной капитал на душу населения
	Доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП
	Доля промышленности в отраслевой структуре инвестиций
	Доля инвестиций в основной капитал природоохранного назначения в общем объеме инвестиций в основной капитал
	Степень износа основных фондов
	Коэффициент обновления основных фондов

Окончание таблицы 1.

1	2
Показатели состояния окружающей среды и ресурсосбережения	Электроемкость ВВП по потреблению электроэнергии
	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников
	Природоемкость ВВП по сбросам сточных вод
	Природоемкость ВВП по образованию отходов производства
	Доля использованных и обезвреженных отходов производства и потребления
	Доля выбросов от автотранспорта в общей массе выбросов
	Доля особо охраняемых природных территорий в площади
	Коэффициент лесовосстановления
Показатели социального благополучия	Уровень экономической активности населения
	Доля численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного ми-
	Естественный прирост (убыль) населения
	Уровень безработицы
	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

Источник: собственная разработка на основании [3].

На основании индикаторов, приведенных в таблице 1, рассчитываются различные показатели, которые определяют степень озеленения экономики в стране, а также помогают выбрать направления ее совершенствования.

Таблица 2. – Показатели индикаторов по странам мира

Страны	Скорректированные чистые накопления (% ВВП)	Рейтинг по ИЧР	Энергоэффективность (ВВП на ед энергии)	Доля ископаемого топлива (% общего объема)	Доля ВИЭ (% общего объема)	Выбросы углекислого газа на душу населения (т)	Городские загрязнения	Истощение природных ресурсов (% ВВП)	Лесные зоны (% территории)	Удовлетворенность действиями по охране среды (% удовлетворенных)
Норвегия	12,8	1	8,1	58,6	45,3	10,5	16	10,6	32,4	51,5
Нидерланды	11,6	3	7,7	92,5	4,4	10,5	31	0,8	10,8	66,1
Германия	11,4	9	8,3	80,1	8,9	9,6	16	0,1	31,8	61,8
Швеция	16,0	10	6,6	33,1	32,4	5,3	11	0,2	68,7	62,9
Дания	10,7	16	9,5	80,4	18,9	8,4	16	1,5	12,7	64,3
Франция	7,0	20	7,4	51,0	7,6	6,1	13	0,0	34,3	57,5
Чешская республика	11,3	27	5,5	81,2	5,4	11,3	18	0,3	34,3	56,6
Великобритания	2,2	28	10,1	90,2	2,8	8,5	13	1,2	11,8	66,8
Польша	9,7	39	6,8	93,8	6,3	8,3	35	1,0	30,5	43,6
Беларусь	16,9	65	4,1	92,1	5,5	6,5	7	0,9	42,2	50,6
Россия	-0,8	66	3,0	90,9	3,0	12,1	16	14,5	49,4	18,3

Источник: собственная разработка на основании [1].

Как можно видеть из таблицы 2, наша страна имеет довольно неплохие показатели, по сравнению с другими развитыми странами. Это свидетельствует о том, что «зеленая» экономика в Республике Беларусь развивается достаточно быстро, и наша страна может составить конкуренцию странам-лидерам. Особенно это видно по таким критериям как выбросы углекислого газа, городские загрязнения (они имеют небольшое значение в сравнении с другими странами), а также лесные зоны и удовлетворенность действиями по охране среды.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что развитие «зеленой» экономики в нашей стране имеет достаточный уровень, что может послужить хорошим фундаментом для полной экологизации Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Навстречу «зеленой» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности : обобщающий доклад для представителей властных структур [Электронный ресурс] / Программа ООН по окружающей среде. – Найроби : ЮНЕП, 2011. – 44 с. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/sustainable/ger_synthesis.pdf.
2. Кустовский, М.Н. Экологическая этика как универсальная регулятивная система человеческой деятельности / М.Н. Кустовский // Применение инновационных технологий в подготовке специалистов в области экономики, финансов, педагогики и права : материалы междунар. науч.-практ. конф., Винница, 20–21 июня 2013 г. – Винница, 2013. – С. 58–61.
3. Зубачева, В.Я. «Умное» природопользование – основа развития «зеленой» экономики / В.Я. Зубачева, Ю.А. Ларина // Экон. бюл. науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2012. – № 4. – С. 14–22.
4. Кучеров, А.В. Концепция «зеленой» экономики: основные положения и перспективы развития / А.В. Кучеров, О.В. Шибилева // Молодой ученый. – 2014. – № 4. — С. 561–563.

УДК 330.1

СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Д.Д. ГРИВИЦКАЯ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)

В статье изучено понятие термина «зеленая» экономика в современных условиях. Также в статье рассмотрены и изучены основные принципы, на которых основывается «зеленая» экономика. Особое внимание в статье уделено рассмотрению инструментам «зеленой» экономики в современном экономическом мире.

В настоящее время концепция «зеленой» экономики становится новой глобальной экономической моделью устойчивого развития. Изучение понятия «зеленой» экономики связано с множественностью подходов к исследованию данного явления.

На сегодняшний день существует несколько подходов к изучению данного понятия. Рассмотрим их в таблице.

Таблица 1 – Подходы к изучению понятия «зеленая» экономика

Подход	Авторы	Сущность
Общэкономический	В.И. Ключенович И.А. Залыгина К.Ю. Подворская	Характерно придание «зеленой» экономике всеобщности, т. е. сведение ее к новому типу отношений, охватывающих все стороны жизни людей и выступающих как новый социальный феномен. Предполагается, что экономический подход применим к любым формам человеческого поведения и связывает воедино максимизирующее поведение, рыночное равновесие и стабильность предпочтений
Отраслевой	А.Ю. Замлелый	Считается, что при его принятии «зеленую» экономику можно трактовать как выпуск экологически чистых продуктов питания или развития отдельных отраслей на «зеленых» принципах. Например, энергетики говорят о «зеленой энергетике», в основе которой находится экономия энергии, использование возобновляемых источников энергии
Технологический	К.А. Берденова М.С. Егорова Н.А. Пискулова Н.Н. Яшалова	В этом случае под «зеленой» экономикой понимают переход всех производств на технологии, обеспечивающие создание экологически чистых промышленных и продовольственных товаров. Этот подход значительное внимание уделяет, например, использованию возобновляемых источников энергии (ВИЭ), включая солнечную, ветряную, геотермальную
Цивилизационный, или нравственно-технологический	В.С. Бочко М. Джонсон	Считают, что это переход на новый этап развития, целью которого является создание экологически чистой среды, т. е. переход общества на экологически чистые технологии во всех сферах, включая быт и отдых. Данный подход базируется на учете роста общей и профессиональной культуры людей

Примечание: источник [1].

Таким образом, на основании вышерассмотренных подходов можно сделать вывод о том, что «зеленая» экономика – это экономические отношения субъектов хозяйствования на основании создания экологически-чистых продуктов, создании экологически чистой среды и переход к экологически-чистым производствам.

Основные цели зеленого развития перекликаются с тремя «столпами» устойчивого развития, в обоих случаях в качестве основных выделяют три сферы, три цели [3]:

- экономические – обеспечение устойчивых темпов долгосрочного экономического роста, формирование энергетической системы, активно использующей возобновляемые источники энергии;

- экологические – снижение вредных воздействий на окружающую среду (сокращение объемов выбросов парниковых газов и других загрязняющих веществ, снижение аварийного фона от энергообъектов и т.д.);

- социальные – создание новых качественных постоянных рабочих мест, улучшение среды обитания и качества жизни.

В теории «зеленой» экономики выделяется десять взаимосвязанных принципов, которые охватывают ключевые аспекты этой теории:

1. *Главенство потребительской стоимости и качества.* Это фундаментальный принцип «зеленой» экономики, ориентированный на конечного пользователя и окружающую среду. Материя является средством удовлетворения только реальных потребностей. Деньги должны вернуться в то состояние, когда они были средством облегчения товарного обмена, а не накопления.

2. *Следование естественным потокам.* Экономика движется, как пресловутый парусник на ветру природных процессов путем пропускания через себя возобновляемой энергии, сохранением региональной растительности и пищевой цепи из местных источников. Общество будет становиться все более экологичным и поэтому политические и экономические границы будут совпадать с таковыми у экосистем. Таким образом, экономика будет биорегиональной.

3. *Отходы должны равняться потреблению.* В природе нет отходов, а окончание одного процесса есть начало для некоторого другого процесса. Этот принцип подразумевает не только высокую степень организационной взаимодополняемости, но и возможность дальнейшего использования побочных продуктов производства.

4. *Элегантность и мультифункциональность.* Подразумевает интегрированные отношения, которые являются противоположными сегментации и фрагментации общества.

5. *Соответствующий масштаб.* Даже у самых маленьких действий есть большие воздействия, поэтому не следует пренебрегать ими.

6. *Разнообразие.* Это относится ко всем уровням жизни (разнообразие видов, экосистем, регионов), а также социальное и экологическое разнообразие.

7. *Самостоятельность, самоорганизация, самодизайн.* Комплексные системы обязательно полагаются на иерархии, которые координируются между собой. Эти иерархии строятся снизу-вверх и базовые ступени у них наиболее важные. Экономика, которая строится на экосистемных процессах, большая роль должна отводиться местным системам.

8. *Участие и прямая демократия.* Предполагает большее местное наблюдение и участие в экономике и общественной жизни.

9. *Человеческая креативность и развитие.* Развитие новых технологий производства требует большой креативности от общества и каждого человека. В зеленой экономике личное и политическое, социальное и экологическое, идут рука об руку. Социальные, эстетические и духовные мощности становятся главными в достижении экономической эффективности и становятся важными целями для человека.

10. *Стратегический роль искусственной среды, ландшафтный и пространственный дизайн.* Наибольшего повышения эффективности часто можно достигнуть с помощью простого пространственного перегруппирования компонентов системы. Элегантный, многофункциональный интегрированный дизайн, который сочетается с природой, должен превалировать в будущем [4].

Для перехода к «зеленой экономике» предлагается широкий спектр инструментов [2]:

- политика государственных закупок, которая поощряет производство экологичной продукции и использование соответствующих принципам устойчивого развития методов производства;

- реформирование систем «экологического» налогообложения, предполагающего смещение акцента с налога на рабочую силу на налоги на загрязнение;

- рост государственных инвестиций в соответствующую принципам устойчивого развития инфраструктуру (включая общественный транспорт, возобновляемые источники энергии, строительство энергоэффективных зданий) и природный капитал для восстановления, поддержания и, где это возможно, увеличения объема природного капитала;

- социальные стратегии, призванные обеспечить согласование между целями в социальной области и существующими или предлагаемыми экономическими стратегиями.

Переход к «зеленой» экономике безусловно является важнейшей частью в эколого-экономическом развитии нашей страны и всего мира в целом. «Зеленая экономика» становится центральной темой обсуждения различных важных международных форумов высокого уровня. Развитие «зеленой» экономики

позволит не только улучшить экологическую обстановку в нашей стране, но и выведет Республику Беларусь на новый уровень в мировом сообществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Навстречу «зеленой» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности : обобщающий доклад для представителей властных структур [Электронный ресурс] / Программа ООН по окружающей среде. – Найроби : ЮНЕП, 2011. – 44 с.– Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/sustainable/ger_synthesis.pdf.
2. Кустовский, М.Н. Экологическая этика как универсальная регулятивная система человеческой деятельности / М.Н. Кустовский // Применение инновационных технологий в подготовке специалистов в области экономики, финансов, педагогики и права : материалы междунар. науч.-практ. конф., Винница, 20–21 июня 2013 г. – Винница, 2013. – С. 58–61.
3. Зубачева, В.Я. «Умное» природопользование – основа развития «зеленой» экономики / В.Я. Зубачева, Ю.А. Ларина // Экон. бюл. науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2012. – № 4. – С. 14–22.
4. Кучеров, А.В. Концепция «зеленой» экономики: основные положения и перспективы развития / А.В. Кучеров, О.В. Шибилева // Молодой ученый. – 2014. – № 4. — С. 561–563.
5. Абрамов, А.В. Оценка эффективности рециклинга / А.В. Абрамов // Вестн. С.-Петербург. ун-та Гос. противопожарной службы МЧС России. – 2009. – Т. 4. – С. 36–38.
6. Галачиева, С.В. Направления исследования проблем устойчивого развития региона / С.В. Галачиева, Ю.Г. Неудахина // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 1. – С. 86–190.

УДК 65.290-2

БИЗНЕС-СРЕДА: ПОНЯТИЕ И ЭЛЕМЕНТЫ**Д.М. ГУКОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.П. ЛИСИЧЕНОК)*

Обоснована необходимость изучения бизнес-среды, а также направлений ее влияния на деятельность организации и отдельные аспекты ее функционирования. Рассмотрены подходы авторов к определению сущности категории «бизнес-среда». Представлены основные элементы бизнес-среды организации с позиции различных авторов. Выделены основные характеристики бизнес-среды.

Протекание бизнеса как деятельности зависит от множества факторов и условий, как внутри, так и вне пределов деловой организации. Рыночная среда, окружающая любую фирму, оказывает значительное влияние на ее конкурентоспособность, устойчивость и безопасность. Будучи открытой системой, любая организация приобретает из внешней среды ресурсы, используя их в своих бизнес-процессах (во внутренней среде) в качестве резервов и эндогенных факторов производства продукции, которую поставляет во внешнюю среду. На современном этапе развития экономики каждая организация, функционирующая на рынке, должна управлять своими конкурентными преимуществами. Конкурентоспособность организации может быть обеспечена не только за счет высокого качества продукта или приемлемой цены, но и за счет эффективного управления процессами, происходящими в организации.

Актуальность изучения бизнес-среды состоит в том, что корпоративные бизнес-процессы начинаются и завершаются в экономическом пространстве, неотъемлемой частью которого является и сама фирма. В связи с этим возникает необходимость исследования сущности бизнес-среды организации.

Трактуя понятие «бизнес-среда», многие авторы (Bayard O. Wheeler, Arthur M. Weimer, Barry M. Richman, Melvyn Copen, А.Бусыгин, О. Дашкевич, В.Ф. Пресняков) опираются на данный термин, определяя его как условия, в которых функционирует бизнес-субъект. В таблице 1 представлены подходы к определению понятия «бизнес-среда»:

Таблица 1. – Подходы к определению понятия «бизнес-среда»

Автор	Подход
Bayard O. Wheeler	<i>Бизнес-среда организации</i> – это совокупность всех элементов, которые являются внешними по отношению к компаниям по отраслям экономики и оказывающие на них влияние
Arthur M. Weimer	<i>Бизнес-среда</i> – это климат, или набор экономических, политических, социальных, институциональных условий, в которых функционирует корпорация
Barry M. Richman, Melvyn Copen	<i>Бизнес-среда</i> – это набор факторов, которые могут приводить как к возможностям, так и угрозам для фирмы
А. Бусыгин	<i>Бизнес-среда</i> – это эффективность экономического процесса, протекающего в данной деловой среде, т.е. бизнес-среда является аргументом качества эффективности экономического процесса
О. Дашкевич	<i>Бизнес-среда</i> – это набор политических, экономических, социальных и технологических сил, которые находятся главным образом вне зоны контроля и влияния бизнеса, и могут иметь как положительное, так и отрицательное влияние на бизнес
В.Ф. Пресняков	<i>Бизнес-среда</i> – это государство, поставщики и потребители, а также субъекты, которые, не участвуя непосредственно в операциях фирмы, тем не менее испытывают на себе их влияние и в свою очередь могут повлиять на их деятельность

Источник: составлено автором на основе источника [1].

В статье «Бизнес-среда предприятия: понятие, элементы» [1] *бизнес-среда* также рассматривается как совокупность внешних сил, факторов и институтов, оказывающих влияние на функционирование и развитие корпораций, предприятий, фирм различных отраслей экономики.

Лучше всего отражает сущность «бизнес-среды» определение Arthur M. Weimer, так как более глубоко рассматривает проблемы и элементы данного термина.

Элементы бизнес-среды включают в себя потребителей, конкурентов, поставщиков, правительство, а также социальные, политические, технологические, законодательные факторы. Некоторые из перечисленных элементов бизнес среды оказывают прямое влияние на деятельность компаний, другие – опосредованное [1].

Непосредственное влияние среды бизнеса имеет место в тех случаях, когда субъект бизнеса вынужден формировать либо корректировать свои цели и задачи, основываясь на информации о данных элементах среды бизнеса. Такой тип влияния среды бизнеса на субъект бизнеса также может быть определен как среда прямого воздействия [2]. Опосредованное влияние среды бизнеса на субъект бизнеса бывает в тех случаях, когда элемент среды бизнеса влияет на субъект бизнеса через другой элемент среды бизнеса. Такой тип влияния определяется как среда косвенного воздействия [2].

Например, изменения в налоговом законодательстве прямо влияют на работу организаций (у руководства нет права выбора, следовать или нет новым нормативным предписаниям), а изменения в потребительских предпочтениях – опосредованно (топ-менеджмент может подкорректировать свою маркетинговую стратегию под новые рыночные реалии либо оставить все как есть) [1].

Элементы среды косвенного воздействия и элементы среды прямого воздействия представляют собой не разные явления, а всего лишь разные определения одних и тех же процессов, происходящих внутри среды бизнеса. Прямое (непосредственное) воздействие среды бизнеса на одного из субъектов бизнеса может сопровождаться косвенным (опосредованным) воздействием тех же элементов среды бизнеса на другой субъект бизнеса. При этом прямое воздействие среды бизнеса имеет непреходящий (константный) характер [2].

Среда бизнеса не бывает стабильной, и разные ее элементы могут оказать воздействие на предпринимательскую фирму, находясь под влиянием различных обстоятельств. Поэтому менеджерам фирмы очень важно учитывать изменения в среде бизнеса в предпринимательской деятельности, помня, что любые перемены оказывают прямое воздействие на состояние бизнеса.

Современные классификации составляющих бизнес-среды организации включают в себя огромное число составных элементов, начиная от технологии, финансов и заканчивая кадровой политикой предприятия. Так, например, А. И. Панов [3, с. 303] предлагает комплекс наиболее важных внутренних факторов, которые могут быть источником как силы, так и слабости организации. Анализ этих факторов позволяет составить системное представление о внутренней среде фирмы: организация управления, производство, маркетинг, финансы, кадры. А. Н. Дятлов [4, с. 400], а также многие исследователи, занимающиеся изучением интенсивности взаимодействия деловой организации и ее окружения, условно выделяют три группы факторов внешней среды [5]:

– локальная среда (среда прямого воздействия) – это факторы, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе прямое же влияние операций организации;

– глобальная среда (среда косвенного воздействия) – наиболее общие силы, события и тенденции, непосредственно не связанные с операционной деятельностью организации, однако в целом формирующие контекст бизнеса;

– международная среда (среда бизнеса многонациональных компаний) – когда компания выходит за пределы страны своего происхождения и начинает осваивать зарубежные рынки, в действие вступают факторы международного бизнеса.

Организация способна выжить и стать эффективной только в том случае, если сумеет приспособиться к внешней среде.

Многие факторы внешней среды могут влиять на организацию.

Можно выделить краткие характеристики бизнес-среды [1]:

- бизнес среда отличается в зависимости от места, региона, страны;
- изменения в бизнес среде непредсказуемы. Предугадать будущее события в экономической и социальной среде крайне тяжело ввиду большого количества переменных;
- бизнес среда динамична по своей природе. Это означает, что она постоянно претерпевает изменения.

Существует тесное и непрерывное взаимодействие между компаниями и бизнес средой. Оно помогает усиливать рыночные позиции, эффективно использовать ресурсы. Как было указано выше, бизнес-среда динамична, мультифакторна и крайне сложна, поэтому степень ее влияния на успех фирмы переоценить крайне тяжело.

Мониторинг, анализ и понимание бизнес-среды важны по следующим причинам [1]:

1) Сильные и слабые стороны. Бизнес-среда позволяет определить индивидуальные сильные и слабые стороны компании в контексте технологических и прочих изменений. Например, у компании может быть качественный продукт и низкая себестоимость, но низкий уровень маркетингового персонала.

2) Угрозы и возможности. В процессе взаимодействия корпораций и бизнес-среды выявляются потенциальные благоприятные возможности и угрозы. Это позволяет разработать комплекс эффективных мер. Например, приход на рынок иностранного конкурента может стать угрозой для компании, и она вынуждена будет искать пути эффективного конкурентирования.

3) Направление роста. Взаимодействие с бизнес средой позволяет менеджменту определиться с общим курсом развития компании.

4) Брендинг. Бизнес среда позволяет руководству компании анализировать ее имидж и репутацию, а также строить эффективные связи с общественностью.

5) Конкурентный анализ. Ничто так не стимулирует мозговую деятельность менеджмента корпораций, как действия конкурентов. Именно они заставляют двигаться вперед, разрабатывать более изощренные и хитроумные стратегии, чтобы обойти своих соперников в рыночной гонке.

Таким образом, *бизнес-среда* – это сложный, динамический, непредсказуемый набор факторов, оказывающих влияние на деятельность всех компаний. Понимание и анализ бизнес-среды стратегически важны для успешного развития фирмы в условиях жесткой конкуренции, борьбы за каждого клиента и в конечном итоге получения прибыли. Бизнес-среда предпринимательства очень изменчива, и руководство компаний должно пристально следить за всеми происходящими изменениями. Иначе существует риск просто исчезнуть с рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Jake, Kate Persy. Бизнес-среда предприятия: понятие, элементы [Электронный ресурс] / Kate Persy Jake. – Режим доступа: <https://jkpersyblog.com/biznes-sreda-kompanii-ponyatie-i-factory>. – Дата доступа: 17.03.2017.
2. Экономическая среда бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.market-pages.ru/bussines/77.html>. – Дата доступа: 17.03.2017.
3. Панов, А.И. Стратегический менеджмент : учеб. пособие для студентов вузов / А.И. Панов, И.О. Коробейников, В.А. Панов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.
4. Дятлов, А.Н. Общий менеджмент: концепции и комментарии : учебник / А.Н. Дятлов, М.В. Плотников, И.А. Мутовин. – Альпина Бизнес Букс, 2007. – 400 с.
5. Зенченко, И.В. Оценка влияния факторов бизнес-среды на бизнес-процессы машиностроительных предприятий [Электронный ресурс] / И.В. Зенченко. – Режим доступа: vestnik.osu.ru/2011_8/8.pdf. – Дата доступа: 17.03.2017.

УДК 65.290-2

**ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-СРЕДЫ НА СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА:
СУЩНОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ****Д.М. ГУКОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.П. ЛИСИЧЕНОК)*

Обоснована необходимость и актуальность оценки влияния бизнес-среды на состояние и развитие рынка труда. Выделены основные направления влияния бизнес-среды на рынок труда Республики Беларусь. Представлена характеристика каждого направления, отражающая ситуацию на рынке труда Республики Беларусь в современных условиях. Предложены рекомендации по развитию рынка труда Республики Беларусь.

Рынок труда как составная часть рыночной экономики представляет собой механизм согласования интересов работодателей (предъявителей спроса на труд) и наемной рабочей силы (продавцов последней). Главными элементами этого механизма являются совокупный спрос как синоним общей потребности экономики в наемной рабочей силе и совокупное предложение, охватывающее всю рабочую силу из числа экономически активного населения.

Актуальность оценки влияния бизнес-среды на рынок труда состоит в том, что последний является важнейшим индикатором состояния национальной экономики. В сфере рынка труда не только переплетаются интересы работника и работодателя, но и как в зеркале отражаются все социально-экономические явления, происходящие в обществе.

Рыночная среда, окружающая любую фирму, оказывает значительное влияние на ее конкурентоспособность, устойчивость и безопасность. Поэтому планирование всех действий в рамках управления организацией должно основываться на результатах анализа бизнес-среды, охватывающих все ключевые факторы, влияющие на бизнес-процессы организации [1].

Бизнес-среда – это климат или набор экономических, политических, социальных, институциональных условий, в которых функционирует корпорация.

В последние годы имели место некоторые не вполне благоприятные тенденции на рынке труда Республики Беларусь, вызванные изменениями бизнес-среды. В связи с этим актуальным становится изучение направлений влияния бизнес-среды на рынок труда.

Автором были рассмотрены следующие направления влияния бизнес-среды на состояние и развитие рынка труда Республики Беларусь:

Во-первых, рынок труда Беларуси является индикатором не только национальной экономики, но и сильно реагирует на экономическую ситуацию в России. До недавнего времени существенным фактором, осложнявшим ситуацию на рынке труда республики, являлась трудовая миграция, преимущественно – в Российскую Федерацию. Причины связаны с существенными различиями в заработной плате, отсутствием языкового барьера и административных ограничений по трудоустройству, интеграционными процессами. Больше всего процессы миграции охватывали работников строительной и транспортной сфер, коммунального хозяйства, квалифицированных специалистов (менеджеров высшего звена, инженеров, врачей, экономистов). По оценке экспертов Национального статистического комитета и Министерства труда и социальной защиты, размер численности работающих за границей ежегодно достигает 100 тыс. человек [2]. По данным Национального банка Республики Беларусь, объем денежных переводов, полученных гражданами Беларуси в 2016 году, увеличился по сравнению с 2015 годом на 15 %, составив USD 323,4 млн и вернувшись на докризисный уровень [3, с. 64]. Основной объем денежных переводов в Беларусь поступает из России. По данным Нацбанка, в настоящее время белорусские банки работают с 11 международными системами денежных переводов, восемь из которых принадлежат резидентам России.

На динамику денежных переводов за последние четыре года влияли ряд факторов, но основными были три: ужесточение российского законодательства в отношении работодателей, рост числа граждан Беларуси, работающих в России, и колебания курса российского рубля.

Максимальный объем денежных переводов, по данным Нацбанка, был зафиксирован в 2014 году – USD 341,5 млн. Но уже в 2015 году этот показатель снизился до минимального – USD 280,9 млн. При этом II полугодие 2015 года оказалось наихудшим по объему поступления переводов. Причина таких перепадов – девальвация российского рубля в конце 2014 года. В 2016 году на фоне укрепления курса объемы денежных переводов в Беларусь вновь стали расти.

Наряду с некоторыми позитивными последствиями трудовая миграция существенно усилила дефицит наиболее востребованных специалистов в различных секторах экономики и пограничных районах, утечку умов, привела к снижению качества трудового потенциала республики. Это можно объяснить как

ужесточением российского законодательства к работодателям (новые требования по легализации персонала и увеличение штрафных санкций), так и ростом количества граждан Беларуси, работающих в России. Сумма перевода в RUB 20-22 тыс. (USD 300-320 в эквиваленте) примерно соответствует оплате труда за вычетом расходов на проживание [2].

Отток квалифицированных кадров формирует своеобразную ловушку: низкие темпы экономического роста приводят к снижению заработной платы и к росту трудовой миграции, которая, в свою очередь, подрывает потенциал долгосрочного роста. С конца 2014 г. ситуация с трудовой миграцией стала меняться. Кризисная ситуация в России, девальвация рубля, сжатие российского рынка труда означает вынужденное возвращение части трудовых мигрантов, причем не в самый благоприятный для республики период.

Во-вторых, при некотором снижении официально зарегистрированного уровня безработицы наблюдается существенное расхождение между уровнем зарегистрированной и фактической безработицы.

По итогам 2016 года в Беларуси численность официально зарегистрированных безработных составила 35,3 тысячи человек. Этот показатель на 18,5 % меньше, чем на конец 2015 года, и на 1,4 % меньше, чем на конец ноября 2016 года. Согласно данным Национального статистического комитета уровень зарегистрированной безработицы на конце 2015 года составил 1 % от экономически активного населения Беларуси, а на конец 2016 года – 0,8 %. Однако фактический уровень безработицы в Беларуси за 2016 год составил 5,8 % (257,1 тысячи человек от экономически активного населения), такие данные приводит Национальный статистический комитет РБ по результатам выборочного обследования домашних хозяйств (в то время как по данным Министерства труда и соцзащиты на январь 2017 года у нас было только 0,9 % зарегистрированных безработных) [4]. Так же Национальный статистический комитет РБ выяснил, что в VI квартале 2016 года 4,4 % белорусских семей жили за чертой бедности (это примерно 170 тысяч из 3,8 млн семей, которые насчитали в Беларуси; в последний раз количество семей узнавали во время переписи 2009 года, и тогда их было почти 3,9 млн). Это означает, что проблема регулирования занятости становится приоритетной.

В-третьих, свою отрицательную лепту в ситуацию на рынке труда вносит и вынужденная неполная занятость.

Как отметил первый заместитель министра труда и соцзащиты Андрей Лобович, несмотря на рост вынужденной неполной занятости в республике на протяжении 2014-2015 гг., в 2016 году удалось переломить эту негативную тенденцию. «По сравнению с январем-декабром 2015 года показатель уменьшился на 21,2 % и составил в 2016 году 8,3 % от списочной численности работников, – сказал Андрей Лобович. – Тенденции на рынке труда свидетельствуют о снижении показателей вынужденной неполной занятости в 2017 году» [5].

В-четвертых, наблюдается дисбаланс спроса и предложения рабочей силы по профессионально-квалификационному признаку, сохраняется низкая мобильность рабочей силы, медленно развиваются новые формы занятости. Преобладает спрос на рабочие профессии, самыми востребованными кадрами на белорусском рынке труда являются врачи и медсестры, воспитатели дошкольных учреждений, водители автомобилей, специалисты строительного и сельскохозяйственного профилей. Большая часть вакансий относится к низкооплачиваемым работам, одновременно требует достаточно высокой квалификации. В качестве причин дисбаланса можно назвать нерешенные проблемы согласованности потребностей рынка труда и образовательных услуг, необоснованные различия в оплате труда по профессиям и специальностям, недостаточное использование возможности непрерывного профессионального обучения непосредственно на производстве, неудовлетворительную организацию опережающего обучения работников, находящихся под угрозой увольнения, отток квалифицированных кадров в результате трудовой миграции.

Эффективность проводимой политики на рынке труда существенно снизилась в последние годы. Реакция со стороны экономической политики на возникшие на рынке труда вызовы была направлена на решение краткосрочных проблем. Ее основными элементами было стимулирование роста заработной платы и создание административных барьеров, еще сильнее снижающих мобильность трудовых ресурсов в ряде отраслей. Такие меры позволили оперативно снизить отток трудовых ресурсов, но они не могли решить структурные проблемы.

Соответственно, для решения выявленных проблем необходимы структурные реформы на рынке труда, направленные на решение долгосрочных вызовов. Основной задачей при этом является создание условий для роста производительности труда, что позволит увеличить доходы населения. Ее можно реализовать за счет либерализации рынка труда с передачей социальных функций, выполняемых за счет регулирования оплаты труда и мобильности трудовых ресурсов, системе социальной защиты. Основным же направлением реформ должно стать стимулирование мобильности трудовых ресурсов, что подразумевает увеличение возможностей для реализации частной инициативы в экономике.

Соответственно, следует продолжить поддержку развития малого и среднего бизнеса, а также обеспечить дальнейшее улучшение бизнес-среды. Сопутствующим эффектом от благоприятной бизнес-среды может стать активизация возвратной миграции, которую также необходимо поддержать за счет административных мер. Возвратная миграция трансформирует издержки от утечки умов в дополнительную выгоду для экономики, так как вернувшиеся граждане приносят с собой новые знания, навыки, технологии и инвестиции [6]. Приоритет государственной политики регулирования рынка труда следует отдать активным мерам обеспечения занятости, цель которых – развитие потенциала работников и их адаптация к реальным потребностям экономики.

В целом же можно сказать, что основной акцент государственной политики в области труда должен быть сделан не просто на рост уровня занятости, а на повышение его эффективности с учетом демографических тенденций и перспектив развития экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зенченко, И.В. Оценка влияния факторов бизнес-среды на бизнес-процессы машиностроительных предприятий [Электронный ресурс] / И.В. Зенченко. – Режим доступа: vestnik.osu.ru/2011_8/8.pdf. – Дата доступа: 19.03.2017.
2. Информационно-аналитическое агентство «Бизнес Новости». Статистика. Объем денежных переводов в 2016г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doingbusiness.by>. – Дата доступа: 05.09.2017.
3. Пилуй, М.П. Рынок труда Беларуси в рамках Союзного государства / М.П. Пилуй // Экон. бюл. – 2014. – № 10. – С. 59–65.
4. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 20.03.2017.
5. Режим неполной занятости работников промышленных и строительных организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finance.tut.by/news536351.html>. – Дата доступа: 10.09.2017.
6. Акулова, М. Тенденции и текущие вызовы на рынке труда Беларуси [Электронный ресурс] / М. Акулова, Р. Кирхнер, Г. Шиманович. – Режим доступа: http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/PP_17_rus_Akulava.pdf. – Дата доступа: 20.03.2017.

УДК 65.290-266

**АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ БИЗНЕС-СРЕДЫ И ИХ ВЛИЯНИЯ НА РЫНОК ТРУДА
В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****Д.М. ГУКОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.П. ЛИСИЧЕНОК)*

Обоснована необходимость и актуальность оценки влияния бизнес-среды на состояние и развитие рынка труда. Выделены основные направления влияния бизнес-среды на рынок труда Республики Беларусь. Представлена характеристика каждого направления, отражающая ситуацию на рынке труда Республики Беларусь в современных условиях. Предложены рекомендации по развитию рынка труда Республики Беларусь.

Для развития экономики региона и рынков труда важную роль играют многообразные факторы, обусловленные, прежде всего, общими современными тенденциями. Необходимость изучения факторов, влияющих на рынок труда, обусловлена важностью формирования и поддержания правильного вектора его развития. Факторы, которые оказывают влияние на региональные рынки труда преимущественно формируют бизнес-среду, что и обуславливает актуальность оценки влияния бизнес-среды на состояние и развитие регионального рынка труда.

Под региональным рынком труда понимается действующая в рамках отдельного регионального правового, экономического и социально-политического поля сложившаяся система взаимоотношений между покупателем и продавцом рабочей силы [1]. Вместе с тем региональный рынок, конечно, представляет собой определенную совокупность относительно самостоятельных воспроизводственных отношений, формирующихся под влиянием особенностей социально-экономических факторов развития данной территории и регулируемых как со стороны собственных, так и центральных органов. В каждом регионе рынок труда формируется в зависимости от сложившихся социальных, культурных, трудовых отношений, уровней экономического развития, качества жизни населения, традиций и даже особенностей менталитета.

На региональные рынки труда существенное влияние оказывают многие факторы, такие, как [1]:

1) Структурный фактор. Определяет качественные аспекты в формировании и функционировании региональных рынков. Проблемы занятости тесно связаны со структурными изменениями в экономике регионов, основная тенденция которых – перемещение труда из промышленности в сферу услуг, особенно в торгово-посредническую деятельность;

2) Географический фактор. Характеризует площадь, занимаемую различными регионами, их расположение, что также сказывается на развитии рынков;

3) Социальные факторы включают: дифференциацию населения региона по уровню жизни, его динамике; величину регионального прожиточного минимума; наличие (либо отсутствие) долгов по заработной плате и социальным выплатам; динамику регионального уровня безработицы; эффективность деятельности службы занятости населения;

4) Социально-демографический фактор характеризуется такими составляющими, как половозрастная структура, общая численность населения (в т.ч. городского и сельского), уровень доходов, профессиональный состав, национальные традиции, состав семьи. Они в значительной степени формируют предложение рынка. Они в значительной степени формируют предложение рынка;

5) Финансово-экономические факторы характеризуют этап развития экономики страны: кризис, депрессия, оживление или подъем.

Нами был выделен ряд показателей и проведена корректировка некоторых из них для приведения в сопоставимый вид. В качестве объектов исследования были выбраны регионы Республики Беларусь (шесть областей и г. Минск), каждый из которых имеет свои особенности развития. Это Брестская, Витебская, Гомельская, Гродненская, Минская, Могилевская области и г. Минск. За основу для проведения анализа взяты данные национального статистического комитета Республики Беларусь за 2016 год.

Подведем итоги, обобщив влияние всех затронутых в исследовании факторов бизнес-среды на состояние рынка труда и занятость в регионах Республики Беларусь. Для этого воспользуемся методом суммарного ранжирования. При этом каждый регион ранжируется по величине индикаторов, т.е. определяется занимаемое регионом место по каждому индикатору. Суммарный рейтинг региона определяется суммой мест, занимаемых им по всем параметрам, причем наиболее высокий рейтинг присваивается региону, набравшему минимальные значения суммы мест [2, с. 125].

В таблице 1 представлены исходные данные для анализа по регионам Республики Беларусь.

Как видно из данных представленных в таблице, по большинству показателей лидером является город Минск, что определяется столичным положением данного региона. При этом основная конкурентная борьба разворачивается между областями Республики Беларусь, дифференциация по которым не очень существенна. Данный анализ проводится с целью выявления регионов, имеющих наиболее благоприятную бизнес-среду, способствующую развитию рынка труда.

Таблица 1. – Исходные данные для анализа бизнес-среды в разрезе регионов Республики Беларусь за 2016г.

Показатель	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	г. Минск	Минская область	Могилевская область
1. Темп роста (прироста) ВРП, %	102	97,6	100,4	100,8	101,2	107,2	97,3
2. Удельный вес региона в ВВП, %	9,7	7,7	10,1	8	28,4	13,7	7
3. Реальные располагаемые денежные доходы населения, % к предыдущему году	92,6	91,1	91,1	91,4	95,2	94,6	92,3
4. Уровень зарегистрированной безработицы, % к рабочей силе	0,9	1,0	1,0	0,9	0,5	0,7	0,9
5. Уровень среднестатистических располагаемых ресурсов, % (более 800 руб.)	3,4	3,1	3,6	2,9	13,1	3,5	3,3
6. Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, тыс. чел.	5,6	5,0	5,8	4,3	5,4	5,0	4,2

Источник: собственная разработка автора на основе статистических данных [3].

В следующей таблице представлены результаты ранжирования регионов Республики Беларусь по совокупности факторов бизнес-среды.

Таблица 2 – Результаты ранжирования регионов РБ по совокупности факторов бизнес-среды (на основе данных 2016 года)

Показатель	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	г. Минск	Минская область	Могилевская область
1. Темп роста (прироста) ВРП	2	6	5	4	3	1	7
2. Удельный вес региона в ВВП	4	6	3	5	1	2	7
3. Реальные располагаемые денежные доходы населения	3	6,5	6,5	5	1	2	4
4. Уровень зарегистрированной безработицы	4	6,5	6,5	4	1	2	4
5. Уровень среднестатистических располагаемых ресурсов	4	6	2	7	1	3	5
6. Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите	1	4,5	2	6	3	4,5	7
Сумма рангов	18	35,5	25	31	10	14,5	34
Итоговый ранг	3	7	4	5	1	2	6

Источник: расчеты автора на основе данных таблицы 1.

По совокупности факторов наиболее благоприятно бизнес-среда воздействует рынок труда в г. Минске и Минской области. Наиболее неблагоприятна бизнес-среда сложилась в Витебской и Могилевской областях.

Витебская область характеризуется невысокими темпами роста валового регионального продукта и незначительным удельным весом региона в ВВП. Также в Витебской области один из самых высоких уровней безработицы и один из самых низких уровней среднедушевых располагаемых ресурсов. Всё это и определило низкие итоговые позиции Витебской области.

Таким образом, для активизации развития рынка труда Витебской области необходимо формировать благоприятную бизнес-среду, особенно в рамках стабилизации экономических факторов. Это будет способствовать активизации социально-экономического развития Витебской области и повышению эффективности функционирования экономики региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Немерюк, Е.Е. Формирование регионального рынка труда [Электронный ресурс] / Е.Е. Немерюк, Л.С. Аникин. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-regionalnogo-rynka-truda-i-factory-vliyauschie-na-ego-gazvitie>. – Дата доступа: 29.08.2017.
2. Байнев, В.Ф. Экономика региона : учеб. пособие. / В.Ф. Байнев, С.А. Пелих. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, ИВЦ Минфина, 2007 – 272 с.
3. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 31.08.2017.

УДК 656.076.2

**ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ
ШАРОВЫХ ОПОР АВТОМОБИЛЕЙ ПРИ ПОМОЩИ ПОЛИАМИДА****Е.А. ЖАВОРОНОК, В.И. ХОМЧЕНКО**
(Представлено: Е.С. ЖДАНОВА)

В мире всегда существовала дилемма, ставить на автомобиль отремонтированные (восстановленные) детали или исключительно новые. В связи с этим было проведено исследование, в рамках которого рассматривалась целесообразность восстановления шаровых опор автомобилей при помощи полиамида.

Шаровая опора – это элемент подвески передних (управляемых) колес автомобиля, который обеспечивает достаточно жесткое крепление с сохраняющим ограничение подвижности рычагов к колесной ступице моментом [1]. При непосредственном передвижении, ведущие, передние, колеса транспортного средства будут выполнять несколько функций: обеспечение движения автомобиля по дороге и допущение маневров, то есть поворачивание влево и вправо. К положению колес касательно полотна дороги для обеспечения маневрирования и движения предъявляются несколько определенных требований: ровность в стойке колес, колеса должны катиться назад или вперед, быть легкоуправляемыми рулем, быть надежно закрепленными. Эти условия как раз способна обеспечивать подвеска, шаровая опора в которой является основой, так как соединяет ступицу управляемого колеса с рычагами подвески.

Шаровые опоры несут на себе нагрузку в виде массы передней части автомобиля, включая вес двигателя. При этом при движении они получают постоянные удары от колёс в любом направлении. Из какого бы прочного материала не состояли эти детали, срок их эксплуатации ограничен.

В случае выхода из строя шаровой опоры у автовладельца есть два варианта: заменить ее новой, либо восстановить старую. Однако при выборе первого варианта стоит отметить, что не всякую опору можно заменить отдельно от рычага. Есть опоры, которые крепятся к рычагам болтами или заклепками, есть опоры, которые «вживлены» в рычаг, что при выходе опоры из строя предполагает замену рычага вместе с ней.

Стоимость отдельно меняющихся шаровых опор в зависимости от марки производителя и качества изделия для распространенных в Республике Беларусь легковых автомобилей укладывается в среднем в ценовой диапазон от 20 до 100 руб., стоимость рычага начинается со 100 руб. В то же время пробега шаровая опора не относится к самым долговечным узлам, прогнозный срок службы 30-100 тыс. км. Это делает востребованной услугу восстановления опор и реставрации рычагов, практикуемую некоторыми СТО, специализирующимися на ремонте подвески.

В рамках данного исследования рассматривалась технология восстановления шаровых опор при помощи полиамида. Через подготовленное отверстие в корпусе шаровой опоры при помощи специального станка под высоким давлением подается расплавленный полимер, который заполняет пустоты и трещины вокруг пальца. Полимер быстро остывает, создавая идеальный вкладыш шаровой.

Полимеры для заливки могут быть разных видов. В рамках исследования были определены два оптимальных в данном случае вида полиамида.

1. Капролон (Полиамид-6 блочный, ПА-6 блочный), Капролон устойчив к воздействию углеводородов, масел, спиртов, кетонов, эфиров, щелочей и слабых кислот, растворяется в фенолах, концентрированных минеральных кислотах, муравьиной и уксусной кислотах. Материал имеет хорошие антифрикционные свойства и высокую износостойкость. Капролон при нормальных условиях нетоксичен, не оказывает вредного воздействия на организм человека.

2) ТЕСАМИД 66 (ТЕКАМИД 66) а также ТЕСАМИД 11 и ТЕСАМИД 12. Основными свойствами ТЕСАМИД 66 являются высокая стойкость к топливным материалам, маслам, жирам, большинству органических растворителей и щелочей. Одно из достоинств ТЕСАМИД 66 высокая усталостная стойкость и высокая температуростойкость. Обладает высокой механической демпфирующей способностью [2].

Определим целесообразность восстановления шаровых опор для собственников автомобилей.

Анализ был проведен на примере автомобиля Volkswagen Passat B5. Все значения для удобства представлены в условных единицах:

- стоимость новой шаровой опоры в сборе с рычагом 200 руб.;
- средний километраж работы новой шаровой опоры 50-100 тыс. км;
- средняя стоимость восстановления одной шаровой опоры на рынке оказания подобных услуг – 18 руб.;
- средний километраж работы восстановленной шаровой опоры 50-85 тыс. км.

С точки зрения потребителя выгода очевидна. Даже учитывая то, что срок рабочего состояния меньше, суммарный километраж восстановленных шаровых опор на сумму, равную стоимости закупки одной новой, будет гораздо выше.

Затратив 200 руб. на новую шаровую опору получаем 100 тыс. км пробега, тогда как при трех восстановлении на сумму 54 руб. получим 255 тыс. км пробега. Можно сделать вывод, что восстановление шаровых опор для рядового потребителя в 2,5 раз выгоднее покупки новых.

Рассмотрим целесообразность и экономическую выгоду закупки оборудования и выполнения работ по восстановлению шаровых опор для собственных нужд на примере таксомоторного парка.

Для проведения работ по восстановлению шаровых опор автотранспортному предприятию потребуется следующее оборудование:

- 1) верстак с тисками для закрепления шаровой опоры или же шаровой опоры в сборе с рычагом;
- 2) сверлильный станок или дрель со сверлом 5,0;
- 3) метчик метрический М6х1.0;
- 4) газовая горелка Пропан-Бутан;
- 5) масленка;
- 6) машина для литья под давлением термопластичных материалов Термопластавтомат TRX-400;
- 7) переходник от аппарата к шаровой опоре с резьбой М6х1.00;
- 8) компрессор.

Исходные данные, используемые для анализа:

- стоимость новой шаровой опоры в сборе с рычагом – 200 руб.;
- определенная в рамках исследования себестоимость восстановления одной шаровой опоры – 18 руб.;

- комплект вышеперечисленного оборудования для восстановления шаровых опор – 76000 руб.;
- срок полезного использования данного оборудования – 10 лет;
- численность подвижного состава условно примем в размере 100 автомобилей;
- количество шаровых опор на всех автомобилях – 200 шт.;
- средний пробег одного автомобиля в день – 300 км;
- пробег одного автомобиля в год – 102000 км;
- максимальное число восстановлений одной шаровой опоры – 3 раза;
- пробег новой шаровой опоры до выхода из строя – 100 тыс. км;
- пробег восстановленной шаровой опоры до выхода из строя – 80 тыс. км.

Так как пробег новой шаровой опоры составляет 100 тыс. км, для анализа был выбран расчетный период 10 лет, соответствующий сроку полезного использования применяемого для восстановления оборудования. Таким образом получаем, что за данный период предприятию придется 3 раза купить и 9 раз восстановить каждую шаровую опору. Так как в поставленном условии в распоряжении таксомоторного парка входят 100 автомобилей, а в каждом автомобиле одновременно используются 2 шаровые опоры, общее количество эксплуатируемых шаровых опор составит 200 штук.

Таким образом, за рассматриваемый период закупка новых шаровых опор обойдется предприятию в 120000 руб., помимо этого на восстановление шаровых опор предприятие затратит 32400 руб. Также следует учесть стоимость закупки необходимого восстановления шаровых опор оборудования – 76000 руб. Суммарные затраты предприятия в данном случае составят 228400 руб.

Для сравнения рассмотрим ситуацию, когда на автотранспортном предприятии не будет производиться восстановление шаровых опор, а при выходе опоры из строя будет закупаться новая. Таким образом, с учетом пробега новой опоры в 100 тыс. км за рассматриваемый период предприятию придется заменить каждую опору 10 раз. Тогда затраты на закупку шаровых опор для всех автомобилей за 10 лет составят 400000 руб.

Сравнив затраты предприятия в обоих случаях, получаем, что за рассматриваемый период в 10 лет предприятие сможет сэкономить 171600 руб.

Данные результаты получены при расчете целесообразности закупки оборудования и использования метода восстановления деталей в пределах собственных нужд одного таксомоторного парка, т.е. без оказания подобных услуг сторонним физическим и юридическим лицам. Экономический эффект очевиден. Можно предположить, что при оказании дополнительных услуг сторонним потребителям, выгода от рассматриваемой деятельности позволит окупить стоимость необходимого оборудования в более короткие сроки, снизить себестоимость услуги, и вывести предприятие на более высокий экономический уровень.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шаровая опора [Электронный ресурс] / Портал AvtoToday. – Режим доступа: <https://auto.today/bok/3122-sharovaya-opora-chto-eto-takoe.html>. – Дата доступа: 02.09.2017.
2. Флорид, Д.Е. Полиамиды / Д.Е. Флорид ; пер. с англ. Э.М. Левиной и М.Г. Гурария ; под ред. К.Н. Власовой. – М. : Гос. научн.-техн. изд.-во хим. лит.-ры, 1960. – 180 с.

УДК 69.003.12

СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ НОВЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ: ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ

*О.А. КАМЕКО**(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

Рассматриваются традиционные методики оценки стоимости строительства объекта, проводится их анализ. Обосновывается необходимость усовершенствования методики оценки для объектов, где применяются новые для отрасли материалы, расценки на которые не разработаны.

Сегодня приоритетное направление в строительстве – сокращение сроков и снижение стоимости за счет сокращения затрат на всех стадиях инвестиционно-строительного цикла. Способствует этому использование сертифицированных современных материалов. [1] Вопрос определения реальной стоимости строительного объекта в нынешних рыночных условиях весьма актуален. Новые строительные отечественные и импортные материалы, прогрессивные технологии, современные методы организации строительного производства, конкуренция на рынке строительных услуг вынуждают применять более цивилизованные формы и методики расчета стоимости конечного строительного продукта. Этот вопрос волнует, как заказчиков-застройщиков, так и тех специалистов подрядных организаций, которые определяют реальную себестоимость строительства. Зачастую оценка стоимости строительства, где применяются новые строительные материалы, затруднена в связи с отсутствием расценок на используемые новые ресурсы. В связи с этим, необходимо совершенствование механизма оценки стоимости строительства для облегчения процедуры внедрения разработанных строительных материалов в строительное производство.

При определении цен на строительную продукцию должен осуществляться расчет сметной стоимости строительства, на основании которой инвестор (заказчик) и подрядчик могут устанавливать, в том числе по результатам проведения конкурсов, свободные (договорные) цены. Сметная стоимость строительства представляет собой общую сумму денежных средств, необходимых для осуществления в соответствии с проектными материалами. [2]

Основанием для определения сметой стоимости строительства являются:

- Проект и рабочая документация, в том числе чертежи, ведомости объемов строительных и монтажных работ, спецификации и ведомости на оборудование, основные решения по организации и очередности строительства, принятые в проекте организации строительства, а также пояснительные записки к проектным материалам.

- Действующие сметные нормативы, отпускные цены на оборудование, мебель и инвентарь.

В процессе определения сметной стоимости может быть, использована информация о текущем изменении цен на применяемые в строительстве ресурсы, предоставляемая органами государственной статистики.

На сегодняшний день оценка стоимости строительства (при составлении смет) в Республике Беларусь производится ресурсным методом. [3]

Ресурсный метод оценки стоимости строительства предполагает расчет стоимости ресурсов с применением средневзвешенных и (или) действующих (текущих) цен и тарифов на ресурсы к нормативному их расходу (трудозатраты, затраты по эксплуатации машин и механизмов, приобретению и доставке материалов, изделий и конструкций, возведению временных зданий и сооружений и др.).

В ситуации, когда отсутствует современная расценка на строительный материал, рационально использование ресурсного метода, т.к. посредством расчета есть возможность получить современное значение стоимости материала. [4] Однако, в случаях, когда используется абсолютно новый материал, расценок на который никогда не существовало, определение сметной стоимости становится затруднительным. Таким образом, необходимо разработать механизм, с помощью которого традиционные методы оценки останутся работоспособными, в том числе для объектов, где используется новый строительный материал.

Для определения расценки материала, ранее не применявшегося на рынке и не имеющего данный показатель, можно применить алгоритм, изображенный на рисунке.

Поиск наиболее схожего материала подразумевает под собой определение материала, чьи физические размеры, свойства, структуру, состав, область применения и другие параметры будут максимально схожими с рассматриваемым новым материалом. Сравнительный анализ материалов представляет собой детальное рассмотрение различий между выбранными вариантами. Непосредственно после этого происходит разработка базы коэффициентов. База необходима для обеспечения перехода от имеющейся рас-

ценки к расценке нового материала. Каждый коэффициент назначается при малейшем выявленном отклонении свойств, состава, технологии производства и т.д. Таким образом, все отличия будут учтены и включены в новообразованную расценку. После создания коэффициентов для всех отклонений происходит окончательный расчет, который подразумевает окончательный вывод новой расценки. Расценка в дальнейшем может приниматься для расчета сметной стоимости строительства ресурсным методом.

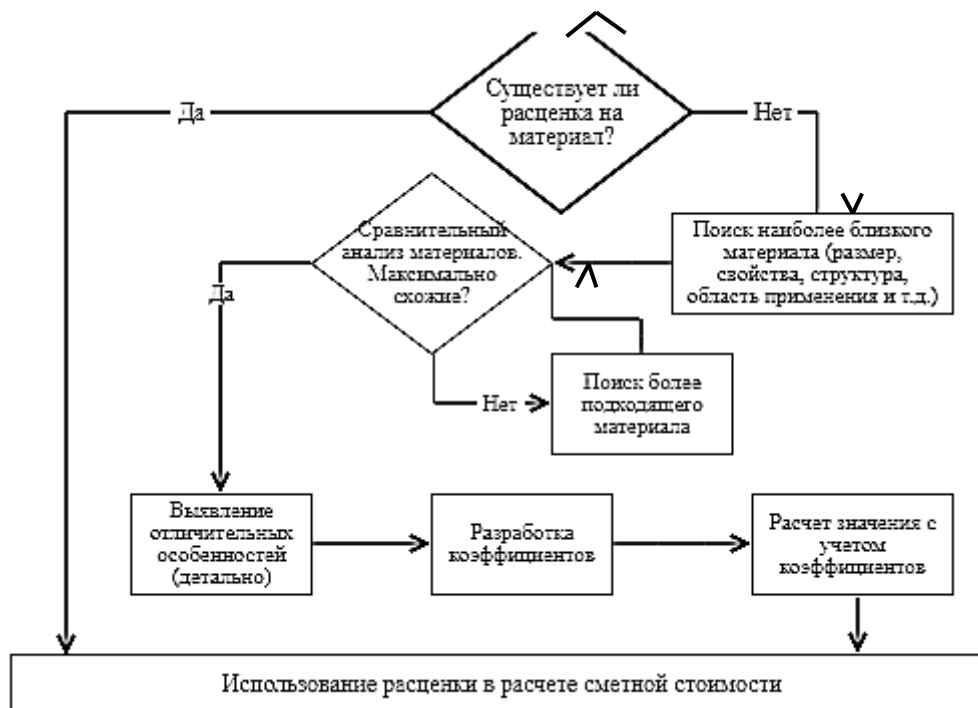


Рисунок. – Алгоритм расчета расценок для новых материалов при расчете сметной стоимости строительства

Источник: собственная разработка.

Дальнейшее использование новообразованных расценок на материалы возможно при расчете сметной стоимости строительства в специализированных программах.

Исходя из написанного следует, что есть необходимость в детальной разработке системы коэффициентов для изменения расценок существующих материалов и вывода расценок для новых. Полученные в результате разработки данные облегчат процедуру оценки сметной стоимости строительства с использованием новых материалов и обеспечат возможность внедрения материалов в строительное производство. Применение качественных и современных материалов поспособствует развитию приоритетного направления строительной отрасли Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная стратегия устойчивого социально- экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс] // М-во экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: www.ecomony.gov.by/ru/nac-strategia.pdf/. – Дата доступа: 12.03.2017.
2. Методы оценки стоимости строительства и порядка разработки сметной документации российской практике управления инвестиционными строительными проектами [Электронный ресурс] // Помощник-2017. – Режим доступа: <http://helpiks.org/6-65980.html/>. – Дата доступа: 10.04.2017.
3. Методические рекомендации о порядке расчета текущих цен на ресурсы, используемые для определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении : введ. 01.01.2012. – Минск : М-во экономики Респ. Беларусь.
4. Методы определение сметной стоимости [Электронный ресурс] // Строительная компания «Struybery»-2017. – Режим доступа: <http://stroibery.by/statii-stroitelstvo/73-metodi-opredeleniya-smetnoi-stoimosti/>. – Дата доступа: 09.03.2017.

УДК 336.6

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА КОЭФФИЦИЕНТА ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Р.В. КЕРИМОВ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)

Произведен расчет влияния изменения статей баланса предприятия на его текущую ликвидность

Ликвидность и платежеспособность являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие ликвидно, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля. Также, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, т. к. выплачивает своевременно налоги в бюджет, различные взносы и заработную плату своим работникам.

Тема оценки ликвидности предприятий изучена достаточно глубоко, однако, современному предприятию тяжело оценить причины изменения собственной ликвидности.

Основным методом оценки ликвидности и платежеспособности организации является коэффициентный анализ ликвидности и платежеспособности организации. Коэффициентный анализ финансового состояния и платежеспособности в Республике Беларусь регулируется «Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования» (в ред. постановления Минфина, Минэкономики от 27.12.2011 № 140/206) [1]. Список показателей, результаты их расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Динамика показателей ликвидности

Показатели	Норматив. значение	31.12. 2014	31.12. 2015	31.12. 2016	Измен.	Темп роста, %
Коэффициент текущей ликвидности	>1,4	1,908	1,649	1,731	0,0816	104,97
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,2	X	0,370	0,422	0,052	114,2
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	<0,85	X	0,171	0,165	-0,006	96,3

Источник: собственная разработка на основе данных финансовых отчетности предприятия.

Таким образом, текущая ликвидность характеризует степень покрытия текущих обязательств текущими активами предприятия, по данным, зафиксированным отчетными документами предприятия. В результате проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что значение коэффициента в 2016 г. претерпело значительное повышение составило 1,73. Порядок расчета коэффициента текущей ликвидности:

$$K_{т.л.2016} = \frac{КА}{КО} = \frac{37,1394 \text{ руб.}}{21,4499 \text{ руб.}} = 1,731. \quad (1)$$

Тут же возникает вопрос о возможностях выявления причин такого изменения. Для этого нами предлагается использовать метод факторного анализа. Однако существуют множественные разновидности данного метода, как то: детерминированный, стохастический, дедуктивный, индуктивный и т.д. Использование данных методов предполагает сопряженность со сложностями в их практическом применении и построении алгоритма использования.

Для решения данной проблемы нами предлагается к рассмотрению практическое приложение и порядок оптимизации факторного анализа. В качестве вида выбран метод долевого участия. Метод предполагает исследование величины влияния изменения наиболее крупных статей баланса в разделах «Краткосрочные активы» и «Краткосрочные обязательства» на текущую ликвидность предприятия. Суть анализа заключается в следующем: исходя из формулы коэффициента текущей ликвидности, выявить влияние двух основных факторов - краткосрочных активов и краткосрочных обязательств. Каждый из факторов состоит из комплекса статей баланса. Статьи баланса, входящие в состав обобщенных факторов, также оказывают влияние на состояние ликвидности, поэтому их можно причислить к детализированными факторами [2]. Данные таблицы 2 иллюстрируют изменение детализированных факторов.

Для построения таблицы 2 нами были отобраны наиболее крупные статьи баланса предприятия, соответственно оказавшие наибольшее влияние на его изменение. Факторы, детализованы нами в наименьшей степени (например, запасы не разделены на запасы сырья, материалов и готовой продукции).

Таблица 2. – Динамика статей баланса, принятых за детализированные, тыс. руб.

Показатели	Условные обозначения	Базисный год	Отчетный год	Изменение
Краткосрочные (текущие) активы, в том числе:	КА	33,5903	37,1394	3,5491
Денежные средства	ДС	0,309	0,524	0,215
Краткосрочная дебиторская задолженность и прочие активы	(КДЗ и КА _{пр.})	5,2697	4,4322	-0,8375
Курсовая разница и НДС	КР	1,2731	0,002	-1,2711
Запасы	Зап.	25,2076	31,8417	6,6341
Расходов будущих периодов	РБП	1,5309	0,3395	-1,1914
Текущие (краткосрочные) обязательства, в том числе:	КО	20,3589	21,4498	1,0909
Краткосрочные кредиты и займы	К кр. и З	6,2508	7,4847	1,2339
Краткосрочная кредиторская задолженность	ККЗ	4,6755	5,6279	0,9524
Краткосрочная часть долгосрочных обязательств	КДО	8,8778	8,3372	-0,5406
Доходы будущих периодов	ДБП	0,5548	0	-0,5548

Источник: собственная разработка на основании данных финансовых отчетности предприятия

Далее определяется величина влияния факторов на коэффициент текущей ликвидности способом цепных подстановок. Их исчисление и соответствующие расчеты приведены в расчетной таблице 3.

Таблица 3. – Расчет влияния обобщающих факторов на коэффициент текущей ликвидности

Показатель	На начало периода	При КА на начало года и КО на конец года	На конец периода	Отклон. (+, -)	В т.ч. за счет изменения	
					КА	КО
Краткосрочные активы	33,5903	33,5903	37,1394	3,5491	x	x
Краткосрочные обязательства	20,3589	21,4498	21,4498	1,0909	x	x
Коэффициент текущей ликвидности	1,6499 (К _{тл0})	1,566 (К _{тл усл.})	1,7315 (К _{тл1})	0,0816 (Δ К _{тл})	0,1655 (Δ К _{тл} ^{ТА})	-0,0839 (Δ К _{тл} ^{ТО})

Источник: собственная разработка.

Данные таблицы 3 показывают, какое влияние на изменение коэффициента текущей ликвидности оказали абсолютные отклонения краткосрочных активов и краткосрочных обязательств. Т.е. какое влияние на изменение коэффициента текущей ликвидности оказывают факторы, принятые нами как обобщенные. Как мы можем видеть, коэффициент текущей ликвидности претерпел изменение, равное 0,0816. Причинами данного изменения следует назвать значительное возрастание показателя величины краткосрочных активов. Величина изменения коэффициента текущей ликвидности рассчитана следующим образом:

$$\Delta K_{тл} = \Delta K_{тл}^{ТА} + \Delta K_{тл}^{ТО} = 0,1655 + (-0,0839) = 0,0816. \quad (3)$$

Далее для оценки влияния детализированных факторов на изменение уровня коэффициента текущей ликвидности необходимо определить коэффициенты долевого участия (таблица 4).

Таблица 4. – Определение коэффициентов долевого участия

Наименование показателя	Формула расчета	Полученное значение
К _{дв} для ка (краткосрочных активов)	$K_{дв} для ка = \Delta K_{тл}^{ТА} : \Delta TA$	$= (0,16546075 : 3,5491) = 0,046620481$
К _{дв} для ко (краткосрочных обязательств)	$K_{дв} для ко = \Delta K_{тл}^{ТО} : \Delta TO$	$= ((-0,08391146) : 1,0909) = (-0,0769)$

Источник: собственная разработка.

Последним этапом факторного анализа является установление величины влияния каждого детализированного фактора. Следует заметить, что сумма отклонений детализированных факторов равна отклонению, вызванному обобщенным фактором. Полученные значения и порядок их расчета приведены в таблице 5.

Таблица 5. – Расчет влияния детализированных факторов на коэффициент текущей ликвидности

Фактор	Расчетная формула	Расчет	Ур. влияния факторов
Изменение краткосрочных активов, всего, в том числе:	$K_{тл1} - K_{тлсл}$	1,731457 – 1,64991	0,16546075
Денежных средств	$\Delta ДС * K_{ду для та}$	0,215*0,046620481	0,010023403
Краткосрочной дебиторской задолженности и прочих активов	$\Delta(КДЗ и КА пр.) * K_{ду для та}$	(-0,8375)*0,046620481	(-0,039044653)
Курсовой разницы и НДС	$\Delta КР и НДС * K_{ду для та}$	(-1,2711)*0,046620481	(-0,05925929)
Запасов	$\Delta З * K_{ду для та}$	6,6341*0,046620481	0,309284935
Расходов будущих периодов	$\Delta ДБП * K_{ду для ко}$	(-1,191)*0,046620481	(-0,05554364)
Изменение краткосрочных обязательств, всего, в том числе:	$K_{тлсл} - K_{тл0}$	1,56599595-1,64991	-0,083911458
Краткосрочных кредитов и займов	$\Delta К кр. и З * K_{ду для ко}$	0,9524*(0,076919478)	(-0,073258111)
Краткосрочной кредиторской задолженности	$\Delta ККЗ * K_{ду для ко}$	(-0,5406)*(0,07691948)	0,04158267
Краткосрочная часть долгосрочных обязательств	$\Delta КДО * K_{ду для ко}$	1,2339*(-0,076919478)	(-0,094910943)
Доходов будущих периодов	$\Delta ДБП * K_{ду для ко}$	(-0,5548)*(0,07691948)	0,042674926

Источник: собственная разработка.

Таким образом, в данной статье нами была описана возможность практического приложения одного факторного анализа текущей ликвидности предприятия. Факторный анализ использовался в виде метода долевого участия. Нами был полностью смоделирован алгоритм расчета. Применение данной модели возможно для предприятия любого направления деятельности. Отметим так же, что данный метод дает точное представление об уровне влияния каждого из факторов, т.е. данный метод дает возможность оценить очищенную величину влияния каждого фактора (в отличие от распространенного метода цепных подстановок), чем во многом оправданы наши рекомендации по его применению.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов, М-ва экономики Респ.и Беларусь, 27.12.2011, № 140/206 // Мин. обл. центр инвестиций и приватизации. Отдел по ценам. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.centri-cen.by/readnews/2028.html>. – Дата доступа: 10.04.2017.
- 2 Оразалина, Р.К. Факторный анализ текущей ликвидности компании [Электронный ресурс] / Р.К. Оразалина, А.Е. Оразалина // Сайт Вестника КарГУ. – Караганда, 2006. – Режим доступа: <http://articlekz.com/article/8553>. – Дата доступа: 25.05.2017.

УДК 336.6

**МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ****Р.В. КЕРИМОВ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

Рассмотрен категориальный аппарат понятия «конкурентоспособность», раскрыты взаимосвязи со взаимозависимыми понятиями. Приведена сущность понятия «механизмы повышения конкурентоспособности», рассмотрены направления его практического применения

На современном этапе экономического развития, проблема конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике государства. Создание конкурентных преимуществ становится стратегическим направлением государственной деятельности в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, конкуренция и ее повышение (процесс поиска конкурентных преимуществ) является одним из приоритетных в экономической политике государства.

Необходимость выполнения данной задачи соответственно закреплена и законодательно, так «повышение конкурентоспособности отечественных товаров на основе модернизации производства» прописано как необходимость для совершенствования структур потребления и производства «Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития до 2020 г.» [1]. Одновременно значимость проблемы повышения конкурентоспособности возрастает в условиях растущей глобальной экономической конкуренции за право каждой страны занять достойное место в системе мирового хозяйства. Конкурентоспособность неразрывно связана с глобализацией, так как она неопределима вне данного контекста. В рамках рассмотрения данной проблемы особый интерес представляют способы ее решения [2].

В целях выработки направлений совершенствования механизма конкурентоспособности необходимо раскрыть его категориальный аппарат.

Значение слова «Механизм» может быть определено, как: внутреннее устройство, система функционирования чего-нибудь, аппарат какого-нибудь вида деятельности [3]. Механизм повышения конкурентоспособности в каждой стране включает набор средств и методов регулирования деятельности предприятий, целью которого является содействие успеху этих предприятий в межфирменном соперничестве на мировом рынке. Эти меры включают арсенал средств промышленной политики, в том числе научно-исследовательской и инновационной, меры по содействию продаж национальной промышленности за рубежом и создание торгово-политических условий для реализации продукции на мировом рынке [2].

Так же в свете выбранной темы необходимо рассмотреть экономическую сущность понятия «конкурентоспособность» и понятий, взаимосвязанных с ним: понятие «конкурентоспособности» является производным и его существование невозможно без конкуренции. Звеном, соединяющим эти понятия, выступают конкурентные преимущества. Конкурентное преимущество - система, обладающая, какой-либо эксклюзивной ценностью, дающая ей превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сфере деятельности [4].

Таким образом, можно утверждать, что, если понятие «конкурентоспособность» по умолчанию подразумевает в своем составе конкурентные преимущества, а процесс конкуренции есть процесс поиска конкурентных преимуществ, то процесс конкурентной борьбы вырабатывает у организаций, достигающих успеха при поиске конкурентных преимуществ, свойство конкурентоспособности. Т.е. налицо причинно-следственная обусловленность. Взаимосвязь всех описанных выше понятий представлена на рисунке 1.

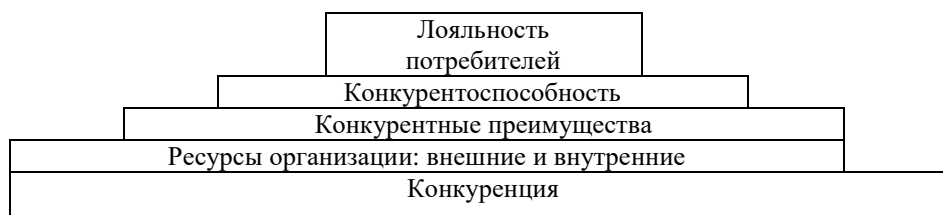


Рисунок 1. – Условное представление взаимосвязи понятий «конкуренция», «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество»

Источник: собственная разработка [5].

С учетом поставленной в работе цели практический интерес представляет изучение понятия конкурентоспособности предприятия (организации):

Таблица 1. – Сводная таблица подходов к определению сущности понятия «конкурентоспособность предприятия (организации)»

Автор, источник	Определение
З. А. Васильева	Конкурентоспособность предприятий (для потребителей) – способность удовлетворять потребности (решать проблемы) потребителей на основе производства
И. Л. Дулисова	Конкурентоспособность организации – свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности потребителей продукции (услуг)
А. Н. Захаров	Конкурентоспособность организации – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования
И. В. Сергеев	Под конкурентоспособностью предприятия подразумевается способность организации производить конкурентоспособную продукцию за счет ее умения эффективно использовать имеющиеся ресурсы
Х. А. Фасхиев	Под конкурентоспособностью предприятия подразумевается как реальная, так и потенциальная способность компании разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные изделия
М. О. Ермолов	Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, отражающая отличие процесса развития данного производителя от производителя-конкурента как по степени удовлетворения своими товарами, или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности

Источник: [7–12].

На основании приведенных трактовок, нами конкурентоспособность определена как: свойство объекта, которое при должном развитии, способно создать экономическое преимущество в долгосрочной перспективе.

Понятие «конкурентоспособность» применимо к различным экономическим категориям, таким как экономика страны, региона, товара и организации. Упорядочить данные понятия возможно лишь при системном изучении понятия конкурентоспособности. Так, Г. Азоев и А. Челенков выделяют иерархическую структуру, последовательно включающую оценку товара, предприятия, отрасли и экономики с точки зрения их превосходства над аналогичными конкурирующими объектами [6].

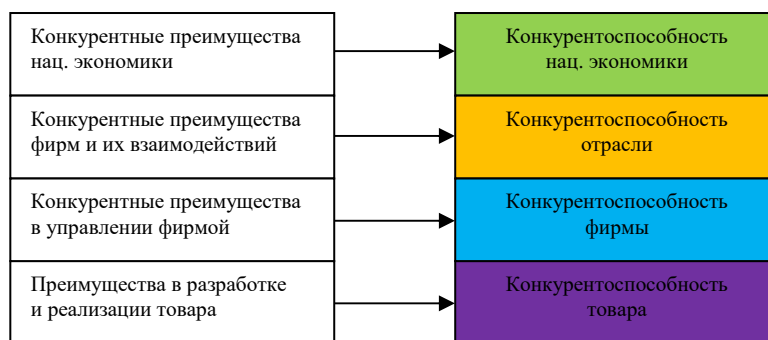


Рисунок 2. – Иерархическая структура конкурентоспособности по Г. Азоеву и А. Челенкову

Источник: [6].

Таким образом, исследуемое понятие обладает свойством иерархичности, является системным, т.е. определяющие факторы могут быть поняты только при взаимосвязанном обмене между элементами, формирующимися на различных уровнях общественной системы [6].

В соответствии с приведенными свойствами повышение конкурентоспособности касается всех уровней ее иерархии: продукции, предприятия, отрасли, региона и страны в целом, но особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики. Несмотря на большое количество факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, все же основным и определяющим из них остается его способность производить конкурентоспособную продукцию и создавать условия для ее продвижения на рынок [13].

Достижение устойчивой конкурентоспособности предприятия обеспечивается, как правило, не за счет преимуществ в одном из ее детерминантов, а в силу приоритета в нескольких факторах конкурентоспособности. Это, с одной стороны, позволяет нивелировать недостатки прочих детерминантов конкурентоспособности, с другой – снизить зависимость от конъюнктурных колебаний факторов конкурентоспособности. Кроме того, исследователи сходятся в том, что повышение конкурентоспособности предприятия не может быть достигнуто одновременно, краткосрочно [13].

Различными авторами описываются множественные направления повышения конкурентоспособности предприятия. Наиболее распространенными из них являются: рост объемов реализации продукта; улучшение качества выпускаемого продукта; уменьшение расходов [14-17].

Наиболее полное и системное решение данного вопроса, на наш взгляд, предлагают Айтжанова Д.А. и Айтжанова Б.Б. Данные ученые систематизировали абсолютное множество встречающихся в научной литературе направлений совершенствования по трем основным сферам (рис. 3).



Рисунок 3. – Направления совершенствования механизмов повышения конкурентоспособности предприятий

Источник: [2].

Таким образом, что конкурентоспособность организации – основа конкурентоспособности национальной экономики. В этой связи повышение конкурентоспособности производимых внутри страны товаров прописано законодательно. Поэтому изучение механизмов совершенствования конкурентоспособности является актуальной задачей. Механизмы повышения конкурентоспособности представляют собой набор средств и методов регулирования деятельности предприятий, целью которого является содействие успеху этих предприятий в межфирменном соперничестве на мировом рынке. Эти меры включают арсенал средств промышленной политики, в том числе научно-исследовательской и инновационной, меры по содействию продаж национальной промышленности за рубежом и создание торгово-политических условий для реализации продукции на мировом рынке. В качестве решения данной проблемы различными авторами предлагаются различные направления совершенствования, однако главный залог успеха при их использовании – это системность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. [Электронный ресурс] : одобрена Нац. комиссией по устойчивому развитию Респ. Беларусь (прот. № 11/15 ПР от 6 мая 2004 г.) и Президиумом Совета Министров Респ. Беларусь (прот. № 25 от 22 июня 2004 г.). – Минск, 2004. – Режим доступа: http://un.by/images/library/thematic-publications/sustainable-development/OON_sMall_Rus.pdf. – Дата доступа: 10.04.2017.
2. Айтжанова, Д.А. Совершенствование механизма повышения конкурентоспособности фирмы в условиях интеграции мирового [Электронный ресурс] / Д.А. Айтжанова, Б.Б. Айтжанова // Новая экономическая политика – основа устойчивого развития региона : материалы междунар. науч.-практ. конф. – Караганда, 2006. – Режим доступа: <https://www.keu.kz/ru/keuk-o-nas/80-sci.html>. – Дата доступа: 25.09.2017.
3. Ушаков, Д.Н. Толковый словарь / Д.Н. Ушаков – М. : ИНФРА-М, 1935-1940. – 369 с.
4. Мазилкина, Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М. : ОмегаЛ, 2009. – 267 с.
5. Фахтутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фахтутдинов. – М. : Эксмо, 2005. – 300 с.
6. Азоев, Г.П. Конкурентные преимущества фирмы / Г.П. Азоев, А.П. Челенков. – М. : Тип. «Новости», 2000. – 560 с.
7. Васильева, З.А. Иерархия конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83.
8. Дулисова, И.Л. Конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность товара [Электронный ресурс] / И.Л. Дулисова // Научный портал. – СПб., 2005. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>. – Дата доступа: 01.06.2017.
9. Захаров, А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы, оценки и механизмы увеличения / А.Н. Захаров // Бизнес и банки. – 2004. – №1–2. – С. 17.
10. Данилов, И.П. Проблемы конкурентоспособности электротехнической продукции / И.П. Данилов. – М. : Пресс-сервис, 1997. – 159 с.
11. Фасхиев, Х.А. Анализ методов оценки качества и конкурентоспособности грузовых автомобилей / Х.А. Фасхиев // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 3. – С. 24.
12. Фасхиев, Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия / Х.А. Фасхиев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №4. – С. 75.
13. Давлетгареев, Н.Р. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / Н.Р. Давлетгареев, Т.Б. Давлетгареева // Проблемы управления рыночной экономикой : межрегион. сб. науч. тр. – Томск : Изд-во ТПУ, 2015. – Т. 1. – С. 76–81.
14. Захаров, А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения / А.Н. Захаров, А.А. Зокин // Бизнес и банки. – 2004. – № 1-2.
15. Криворотов, В.В. Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий / В.В. Криворотов. – Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2006.
16. Кудрявцев, К.А. Способы повышения конкурентоспособности предприятий / К.А. Кудрявцев // Креативная экономика. – 2010. – № 12 (48). – С. 123–128.
17. Лифиц, И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг / И.М. Лифиц. – 2-е изд., перераб и доп. – М. : Высш. образование, 2009. – 460 с.

УДК 330.342.24:339.924

**РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В ВТО****М.С. КНАП***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.В. ДОДОНОВ)*

Теоретически обоснована важность инноваций для повышения конкурентоспособности экономической системы в условиях международной интеграции, выявлены практические проблемы Республики Беларусь в данном направлении, предложены мероприятия для их решения.

Проблема формирования конкурентной среды является очень важной для Республики Беларусь. Перед Республикой Беларусь стоит важная задача – повысить уровень инновационной активности предприятий. Основной вклад в которую вносят крупные промышленные предприятия. Но этому препятствует ряд проблем. Одна из таких проблем – увеличение затрат на технологический инновации в фактических действующих ценах, что приводит к низкой результативности инноваций и ослаблению конкурентных позиций белорусских производителей на внешних рынках.

В современном обществе производство товаров и услуг имеет важное значение. Чтобы заинтересовать потребителя, производителю необходимо приложить максимум усилий для достижения качества и цены. Этого можно добиться за счет внедрения инновации. Вводя их в производство, производитель может добиться повышения качества продукции, снижения себестоимости товара. Ведь одно малейшее изменение в самом производстве какого-либо предприятия – и его прибыль может резко возрасти.

Данное утверждение подтверждено так же мировой теорией и практикой развития экономик на интенсивной (инновационной) основе. В частности: теорией реальных экономических циклов лауреата Нобелевской премии Саймона Кузнеца, получившей свое развитие в теории современного ученого-экономиста Дж. Форрестера, которым процесс обновления основных технологий считается основным фактором перехода экономики на более высокую стадию развития; концепцией «длинных волн» Н. Кондратьева, согласно которой развитию общества и экономики предшествуют значительные преобразования в социально-экономических процессах, выражаемых в появлении значимых научных открытий, технических изобретений, изменений в сфере производства и обмена; теорией инновационных циклов Й. Шумпетера, согласно которой само экономическое развитие связано с появлением чего-то нового, неизвестного ранее – инновацией, в основу появления которой заложена предпринимательская способность – то есть способность человека внедрять и реализовывать новизну (инновацию); теорией современного российского ученого-экономиста С.Ю. Глазьева («О жизненном цикле технологического уклада»), в которой основой экономического развития являются глубокие изменения в технике и технологии производства за счет усилий квалифицированной рабочей силы, формирующей научно-технический потенциал [1, с.19].

Внедрение инноваций является основой повышения конкурентоспособности. Важной проблемой является проблема адаптации предприятий и экономики в условиях интеграции Республики Беларусь в ВТО. Данную проблематику рассматривает белорусский профессор Шматков И.И., который утверждает, что для вступления в ВТО республике необходимо принять комплекс мероприятий по адаптации режима страны к условиям организации. Одним из главных условий является совершенствование законодательной базы страны в соответствии с требованиями ВТО: нетарифное регулирование; защитные меры; валютное регулирование; государственная поддержка сельского хозяйства; налогообложение, льготы и субсидии; страхование; связь; стандартизация и техническое нормирование; санитарные и фитосанитарные меры; таможенные сборы и таможенная оценка; защита интеллектуальной собственности [2, с. 2].

Присоединение Беларуси к ВТО рассматривается как важнейший этап интеграции в мировую экономику, который предоставит стране необходимый инструментарий для защиты и продвижения национальных интересов в рамках системы международной торговли. Присоединение к ВТО ставит перед Республикой Беларусь задачу не только обеспечить соответствие экономического законодательства страны правилам ВТО, но и также сделать сбалансированные уступки торговым партнерам в целях обеспечения более открытого доступа иностранных товаров, услуг и инвестиций на внутренний рынок.

Важнейшей проблемой на этом пути является синхронизация процессов вступления в ВТО с партнерами по Единому экономическому пространству (ЕЭП). Это, впрочем, не говорит об отставании Республики Беларусь. Для страны более существенен вопрос качества присоединения, условия, на которых Беларусь вступит в ВТО [2].

Процесс вступления в ВТО сопряжен с формированием конкурентной среды. Бизнес-среда Беларуси сформирована в основном из малых и средних предприятий. При этом большая часть из них относится к сфере торговли, существенно меньше – к сфере строительства и промышленности [3].

Распространение малого бизнеса по территории Республики крайне неравномерно. Центром малого предпринимательства является город Минск, где работает 38,3% малых предприятий республики. Далее следуют Минская область (15,1%), Гомельская область (9,1%), Витебская область (9,3%), Брестская область (10,8%), Могилёвская область (8,8%), Гродненская область (8,6%). Это объясняется развитой производственной и социальной инфраструктурой г. Минска, на его территории сконцентрированы огромные производственные мощности и квалифицированные кадры [4].

Развитие сектора малого и среднего предпринимательства является важной задачей в области экономической политики, которая тесно связана с проблемой реструктуризации сектора государственных предприятий как в ходе структурных реформ, так и в результате долгосрочной экономической стагнации. Однако динамика основных показателей деятельности сектора малого и среднего предпринимательства (далее МСП) не свидетельствует о его стабильном развитии в последние годы. Более того, происходит сокращение роли сектора МСП в обеспечении занятости в Беларуси.

В белорусской экономике господствует монополия государственной собственности. Белорусским монополиям свойственны негибкость, инерционность, низкая экономическая эффективность, однообразие принципов и методов хозяйствования. Многие из них являются отсталыми в техническом отношении и убыточными - в экономическом; находятся в крайне тяжелом финансовом положении, а некоторые - даже на грани банкротства [5].

В Республике отсутствует рыночная конкуренция в сфере материального производства, но появились ее гипертрофированные разновидности в сферах товарного и денежного обращения, услуг, среди предприятий общественного питания, между государственным и негосударственным секторами экономики, иностранными экспортёрами и белорусскими производителями [6].

Существуют факторы, тормозящие становление рыночных конкурентных отношений в Республике, к которым относятся: налоговая, кредитная, инвестиционная и ценовая политика государства; длительные сроки окупаемости капиталовложений; неплатежи; политика существующих на рынке структур; неразвитость рыночной инфраструктуры; ограниченность ресурсов, отсутствие навыков предпринимательской деятельности у администрации негосударственных предприятий, криминальные барьеры [8, с.19].

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

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

Основная задача связана с созданием конкурентоспособной на мировом рынке наукоемкой, ресурсосберегающей экономики путем определения перспективных для экономики «технологических коридоров»: предстоит ускорить построение эффективной Национальной инновационной системы, максимально использовать имеющиеся условия для интеграции науки, образования, производства, формирования рыночных стимулов повышения инновационной активности субъектов предпринимательской деятельности и рынка инноваций.

Для преодоления негативных тенденций последних лет в развитии науки и технологий необходимо обеспечить опережающие темпы роста кадрового потенциала науки, значительное увеличение финансирования исследований и разработок за счет бюджета и собственных средств организаций.

Широкое применение информационно-коммуникационных технологий в современных условиях и на перспективу будет являться локомотивом экономического роста и социального развития страны. Опыт использования указанных технологий в бизнес-процессах свидетельствует о росте производительности труда, снижении операционных расходов, увеличении маневренности предприятий, росте их конкурентоспособности.

Таким образом, Республике Беларусь надо приложить максимум усилий для того, чтобы сделать свою продукцию максимально конкурентоспособной, и добиться этого путем введения инноваций. Именно это и предопределило актуальность проведенного научного исследования, результаты которого кратко изложены в данной статье.

Чтобы улучшить свое положение, Республика Беларусь разработала концепцию государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, которая является основным документом, обеспечивающим реализацию основных направлений государственной инновационной политики. Государственная инновационная политика, предусмотренная Государственной программой, направлена на объединение усилий и ресурсов государства и предпринимательского сектора и основывается на равноправном государственно-частном партнерстве [9, с.4].

Выводы. Предложения по решению проблемы. Для реализации Концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы необходимо устранить противоречия в реализации государственных программ и стратегий, направленных на инновационное развитие РБ.

Считаем, что для повышения конкурентоспособности Республики Беларусь государству необходимо усовершенствовать правовую базу, тем самым улучшив инвестиционный климат страны. Также необходимо уделить должное внимание сфере образования: подготовке высококвалифицированных специалистов, ориентированных не только на теоретические знания, но и, в большей степени, на практические.

С нашей точки зрения, следует уделить больше внимания при рассмотрении роли инноваций в интеграции Республики Беларусь в ВТО, так как инновации являются важным элементом современной экономики. Проблемы инновационной деятельности с каждым годом приобретают все большую значимость. Каждая высокоразвитая страна понимает, что без нововведений невозможно производство товаров (услуг). При использовании всех возможностей, связанных с внедрением инноваций, предприятие сможет не только добиться лучшего качества продукции, но и увеличить экспорт своих товаров, тем самым увеличить как свое благосостояние, так и благосостояние страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Додонов, О.В. Проблемы кадрового обеспечения инновационного развития Республики Беларусь / О.В. Додонов // Экон. бюл. – 2016. – № 4. – С. 18–23.
2. Шматков, И.И. Актуальные проблемы вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию / И.И. Шматков // Сб. науч. тр. ; Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2008. – С. 3.
3. Беларусь факты [Электронный ресурс] // Малый бизнес в Беларуси. – Режим доступа: http://belarusfacts.by/ru/belarus/economy_business/doing_business/malyj-biznes/. – Дата доступа: 12.03.2017.
4. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016-2020 годы. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/small_business/state-support-for-small-business. – Дата доступа: 12.03.2017.
5. Шиманович, Г. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в Беларуси / Г. Шиманович. – Минск : Исслед. центр ИПМ, 2016. – 19 с.
6. Library [Электронный ресурс] // Антимонопольная политика и конкуренция в Республике Беларусь. – Режим доступа: http://library.by/portalus/modules/beleconomics/readme.php?subaction=showfull&id=1096017681&archive=0310&start_from=&ucat=&. – Дата доступа: 12.03.2017.
7. Об утверждении стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года: положение : утв. постановлением Советом Министров Респ. Беларусь, № 1420 от 1 октября 2010 г. – 37 с.
8. Яшева, Г. Конкурентоспособность предприятий: методика оценок и результаты. / Г. Яшева // ФУА. – 2000, № 4. – 420 с.
9. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. – 45 с.

УДК 33

**ВЫБОР ВАРИАНТА СТРОИТЕЛЬСТВА АВТОМАГИСТРАЛИ
ПОЛОЦК – ВЕРХНЕДВИНСК – ПОС. ГРИГОРОВЩИНА**

М.С. КОРШУНОВА, М.А. КОЗЛОВА
(Представлено: В.Н. СТАХЕЙКО)

Рассматриваются вопросы выбора технологии укладки дорожного полотна традиционным способом и с использованием 3D-принтеров на основе их экономической выгоды. Проводится сравнение строительства дороги инновационным и традиционным способами. Определяется наиболее экономически целесообразный вариант строительства.

В настоящее время существенно возросла значимость Республики Беларусь в роли транзитного коридора между Востоком и Западом особенно в свете договоренности с Китаем по строительству «нового Шелкового пути» – транзитного коридора с Китая в Европу. Поэтому становится важным не только поддерживать уже существующие трассы в отличном состоянии, но и строить новые. Основное внимание уделяется улучшению транзитной привлекательности нашей страны.

Автомагистраль – дорога для скоростного движения автомобилей, не имеющая одноуровневых пересечений с другими дорогами, железнодорожными или трамвайными путями, пешеходными или велосипедными дорожками. [1]

Обязательным требованием к современным автомагистралям, является разделение встречных потоков автомобилей, отсутствие пересечений в одном уровне и сведение к минимуму влияния на режим движения основного потока отдельных автомобилей, въезжающих на дорогу или сворачивающих с нее в сторону. По автомагистралям запрещено движение тихоходных тракторов, велосипедистов и конных повозок. Автомагистрали, как правило, строят с двумя проезжими частями, отделенными друг от друга разделительной полосой. Каждая проезжая часть обеспечивает возможность обгона и поэтому рассчитывается на движение не менее двух рядов автомобилей. [2]

В связи с необходимостью исключить движение местного транспорта автомагистрали прокладывают в обход населенных пунктов и въезды на них делают только на пересечениях с дорогами с большой интенсивностью движения. Местные дороги пересекают автомагистрали в другом уровне без устройства съездов.

Для того чтобы выбрать наилучший вариант строительства автомагистрали Полоцк – Верхнедвинск – пос. Григоровщина необходимо рассмотреть состав работ в каждом случае, выполнить поиск преимуществ и рассчитать затраты.

Состав дорожной одежды при традиционном способе, а так же при способе с использованием 3D-принтеров представлен в таблице 1 [3].

Таблица 1. – Состав дорожной одежды

Традиционный способ строительства	Строительство с использованием 3D-принтеров
1) Верхний слой из горячей плотной а/бетонной смеси типа А;	1. Верхний слой из горячей плотной а/бетонной смеси типа А;
2) Нижний слой из горячей крупнозернистой а/бетонной смеси;	2. Нижний слой из горячей крупнозернистой а/бетонной смеси;
3) Верхний слой основания из черного щебня;	3. Слой монолитного бетона армированного сеткой из стеклопластиковой арматуры;
4) Нижний слой основания из щебня;	4. Подстилающий слой из песка
5) Подстилающий слой из песка	

При строительстве по инновационной технологии слой рабочей смеси укладывается в определенном порядке, поэтому она является идеально цельной и однородной. Готовое покрытие не содержит микротрещин, разломов и участков с разной плотностью. После высыхания оно становится очень прочным и способным противостоять колоссальным нагрузкам. [4]

Преимущества применения 3D-принтеров при строительстве дороги:

- значительно сократится цикл строительства дороги;
- досрочный пуск в эксплуатацию автомобильной дороги, как следствие этому, появится

- экономический эффект от досрочного пуска объекта в эксплуатацию;
- улучшится качество изготовления и укладки стеклопластиковых сеток;
- может произойти сокращение затрат на строительство дороги.

Автомобильная дорога, выполненная по инновационной технологии, обладает рядом преимуществ как на стадии ее строительства, так и на стадии эксплуатации по сравнению со строительством дорог традиционным способом. Среди преимуществ можно выделить:

- 1) уменьшение затрат на ремонт дорожного полотна;
- 2) транспортные средства менее подвержены износу;
- 3) меньший процент аварийных ситуаций на дороге;
- 4) уменьшение количества обслуживающего персонала на стадии эксплуатации дороги;
- 5) следствием улучшения качества дорожного покрытия будет являться увеличение грузоперевозок со стороны зарубежных перевозчиков;
- 6) долговечность.

В работе проводятся следующие расчеты и определяются показатели:

- размер необходимых инвестиций;
- прибыль;
- поток реальных денег;
- чистая текущая стоимость проекта с учетом дисконтирования;
- внутренняя норма рентабельности;
- срок окупаемости проекта;
- индекс доходности;
- также определяются показатели фондоотдачи, фондоёмкости и фондовооруженности, производительности труда.

Капитальные вложения в строительство дороги Полоцк – Верхнедвинск – пос. Григоровщина определены сводным сметным расчетом в белорусских рублях на 2017 год. По смете стоимость нового варианта строительства: 163 504 118 рублей. Стоимость старого варианта строительства 191 648 000 рублей. Приравниваем размер необходимых капитальных вложений к размерам инвестиций.

Таким образом, очевидно, что наиболее целесообразным вариантом строительства является технология с использованием 3D-принтеров. Далее рассмотрим экономические показатели данного варианта (табл. 2).

Таблица 2. – Экономические показатели строительства дороги с применением 3D-принтера

Показатель	Объем, руб.	Удельный вес, %
Заработная плата	239 775	3,1
Начисления на соц. страх.	101 647	1,2
Амортизация	3 295 490	34,6
Текущие расходы	4 087 603	42,7
Электроэнергия	21 763	0,3
Налог на недвижимость	1 635 041	17,2
Прочие расходы	94 353	0,9
Всего:	9 529 672	100

Также была рассчитана доходная составляющая проекта. Прямые доходы от платной дороги составили 34 792 392 бел. руб. Косвенные доходы включают в себя снижение экологического налога, снижение амортизационных отчислений, социальный эффект. Они составили 58 861 482 бел. руб.

Эксплуатационные затраты в год составили 9 529 672 бел. руб., в том числе амортизация в год 3 295 490 бел. руб. НДС (налог на добавленную стоимость) составил 15 608 979 бел. руб. Налог на прибыль – 12 322 740 бел. руб. Ставка процента при этом равнялась 26.

Был произведен расчёт чистой текущей стоимости проекта и построен график дисконтированного срока окупаемости строительства (рис.)

Был также определен показатель внутренней нормы рентабельности. Таким образом, чистая текущая стоимость составила 9 177 479 бел. руб.; дисконтированный срок окупаемости капитальных вложений – 13,77 лет; внутренняя норма рентабельности (IRR) – 61%; индекс доходности – 1,1; фондоотдача - 0,000077 т/руб.; фондоёмкость – 13625, 24 руб./т; фондовооружённость – 6540165 руб./чел.

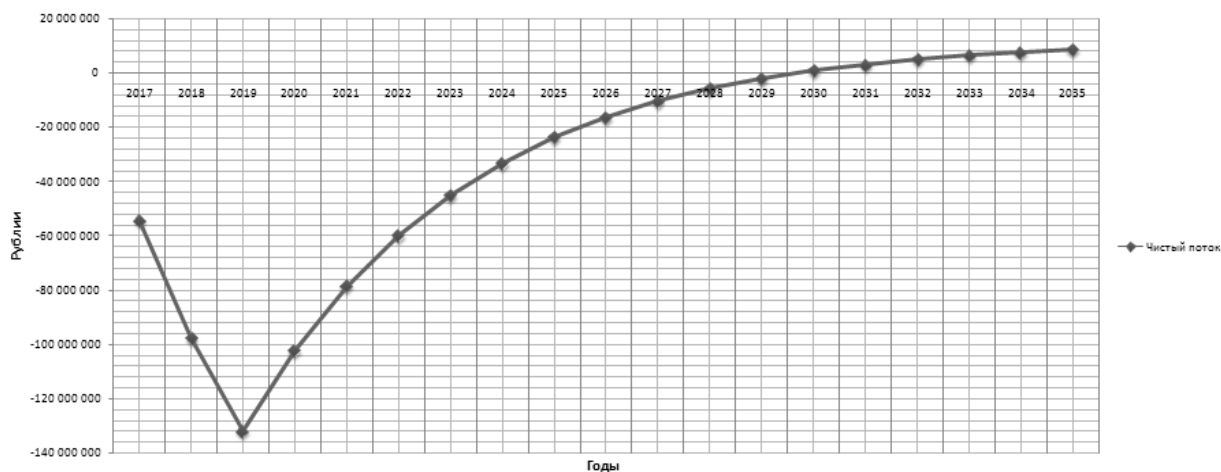


Рисунок. – График дисконтированного срока окупаемости проекта строительства автомагистрали

Проведя все расчеты строительства дороги, можно сделать вывод, что инновационное строительство выгоднее и дешевле, т.к. в результате удалось снизить общую стоимость строительства отдельного взятого участка длиной 1 км на 281,43 тыс. руб. При этом качество дороги будет лучше, нежели при её устройстве обычным способом. Для осуществления проекта необходимы инвестиции в размере 163,5 млн. бел. руб., эти капитальные вложения начнут окупаться на 14 году работы. Из расчета дисконтированного денежного потока, следует, что проект прибыльный ($ЧТС > 0$); внутренняя норма рентабельности равняется 61%. Полученный показатель окупаемости инвестиции составляет 61%, что выше заданной вначале эффективной барьерной ставки. Значит, проект достоин рассмотрения и может стать рентабельным. Индекс доходности равняется 1,1; т.к. индекс доходности выше 1,0 - проект принимается для дальнейшего анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Автомагистраль>. – Дата доступа: 23.05.2017.
2. Бабков, В.Ф. Проектирование автомагистралей / В.Ф. Бабков. – М. : Высш. шк., 1966. – 368 с.
3. Бируля, А.К. Проектирование автомобильных дорог / А.К. Бируля. – М., 1961. – 498 с.
4. 3d-week. Транспортная революция – дороги будут печатать на 3D-принтерах / 3d-week [Электронный ресурс] // Новости. – 2016 – Режим доступа: <http://3d-week.ru/transportnaya-revolyuitsiya-dorogi-budut-pechat-na-3d-printerah/>. – Дата доступа: 03.04.2017.

УДК 347.23:378.18

**ПРАВОВЫЕ И ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ОХРАНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ СТУДЕНТОВ****М.С. КУРИЛОВИЧ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.В. ДОДОНОВ)*

Раскрыта сущность интеллектуальной собственности с правовой, экономической и социальной точек зрения; уточнено данное понятие с этической точки зрения с учетом прецедента нарушения авторских прав студентов на результаты их научных исследований.

Определение проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Нарушение прав авторов на открытия и изобретения имеет негативные последствия для развития не только экономики, но и общества в целом. К сожалению, практика нарушения авторских прав на любой объект интеллектуальной собственности имеет место быть в любой сфере – как в реальном сектора экономики, так и в науке, о чем свидетельствует, например, повальная продажа диссертаций третьими лицами на сайтах Интернет-пространства, перепечатывание книг и статей без согласия на то авторов. К сожалению, именно такая практика существует в соседних с Республикой Беларусь государствах, не смотря на то, что они являются участниками соглашений о защите авторских прав Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности (ВОИС),

Очевидно, что в сфере науки мотив плагиата не всегда преследует получение корыстной выгоды – то есть имеет как юридическую сторону вопроса с точки зрения административного и (или) уголовного наказания, так и этическую. Не является исключением и плагиат результатов научных исследований таких правообладателей, как студенты, при использовании их работ (курсовых, рефератов, дипломов и прочих) другими лицами без передачи прав самими студентами. В то же время, данное деяние лишь частично может классифицироваться как нарушение прав интеллектуальной собственности студентов с юридической точки зрения. Однако последствия таких деяний могут иметь лишь этические формы наказания (порицания), а не правовые.

Анализ последних исследований и публикаций. Для раскрытия сущности очерченной проблемы необходимо выяснить сущность самого понятия «интеллектуальная собственность» и исследовать не только её правовые, но и экономические, социальные и этические аспекты.

Правовые аспекты интеллектуальной собственности изучают такие ученые, как А.С. Аникин и Е.А. Кондратьевна [1], Д.В. Иванова и Ю.А. Федорова [2], Е.Б. Леанович [3], С.С. Лосев [4]. Социально-экономические аспекты интеллектуальной собственности исследует Г.Н. Москалевич [5]. Уголовно-правовую защиту интеллектуальной собственности рассматривает В.В. Гладышев [6].

Нерешенные проблемы. В то же время, не проводится исследований в области нарушения прав интеллектуальной собственности студентов. В большинстве своём эта проблема является следствием несовершенной классификации объектов интеллектуальной собственности, в которой не учитываются этические аспекты нарушения авторских прав.

Поэтому стоит пояснить, являются ли факты использования результатов НИРС студентов объектами нарушения авторских прав на интеллектуальную собственность.

Таким образом, **целью данной работы является:** раскрытие сущности и понятия интеллектуальной собственности; уточнение классификации объектов интеллектуальной собственности; рассмотрение проблемы охраны интеллектуальной собственности в высших учебных заведениях и поиск их решения.

Основной материал. Происходящие положительные изменения в экономической сфере вызывают и отрицательные следствия, появление ранее не существовавших форм преступности. С возникновением новых общественных отношений возникают и новые проблемы, затрагивающие личность, общество и государство. К таковым проблемам относится и нарушение авторских прав.

Некоторыми учеными отмечается рост посягательств на интеллектуальную собственность в странах СНГ, что может быть распространено и в Республике Беларуси, если данное порочное явление вовремя не предупредить. При этом следует отметить, что данным категориям преступлений свойственна определенная латентность. Одной из причин роста уровня преступлений в этой сфере видится несовершенство уголовного законодательства [7].

Также стоит заметить, что в юридической науке в настоящее время отсутствует однозначное определение собственности. Причина этого кроется в том, что собственность рассматривается с разных позиций — с точки зрения экономики (экономическая категория), с социальной точки зрения (социальная категория), но не рассматривается одновременно с обеих позиций — как единое целое, как социально-экономическая категория. Только тогда можно определить ее наиболее существенные черты и в этом ракурсе рассмотреть собственность уже как правовую категорию.

Одной из важнейших проблем для формирующейся экономики знаний является защита интеллектуальной собственности. Несмотря на то, что законодательство Республики Беларусь содержит достаточно эффективные механизмы защиты интеллектуальной собственности, тем не менее далеко не всегда эти механизмы реализуются на практике.

По определению Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), интеллектуальная собственность означает «закрепленные законом права, которые являются результатом интеллектуальной деятельности в промышленной, научной, литературной и художественной областях» [8]. В широком же понимании, термин означает закреплённое законом временное исключительное право, а также личные неимущественные права авторов на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. В соответствии с национальным законодательством Республики Беларусь, под интеллектуальной собственностью следует понимать совокупность личных неимущественных и имущественных прав на результаты интеллектуальной (творческой) деятельности, принадлежащих авторам, их наследникам и иным юридическим или физическим лицам согласно закону или договору [9, Раздел 5, Глава 60].

В соответствии с нормами Гражданского Кодекса Республики Беларусь [9], к объектам интеллектуальной собственности относятся:

1) результаты интеллектуальной деятельности: произведения науки, литературы и искусства; исполнения, фонограммы и передачи организаций вещания; изобретения, полезные модели, промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау);

2) средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг: фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; географические указания;

3) другие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом и иными законодательными актами.

То есть можно сделать вывод, что результат любой научно-исследовательской работы студента, будь то курсовая работа, дипломный проект или обычный реферат, являются его интеллектуальной собственностью и не могут использоваться другими субъектами гражданских отношений без разрешения студента.

С другой стороны, в большинстве случаев студент даже не подозревает, что его права нарушаются. А если и знает о нарушении, то ничего не предпринимает, дабы не конфликтовать с преподавателем, кафедрой и руководством учебного заведения в целом.

Данная проблема требует своего решения в тех высших учебных заведениях, где существует такая пагубная практика плагиата – с одной стороны, а с другой – предупреждения и профилактики в тех высших учебных заведениях, где может возникнуть.

Очевидно, что с юридической точки зрения, студент, не зарегистрировав свое авторское право на любой результат научной деятельности и в любой форме, не имеет возможности его доказать до момента использования результатов иным лицом.

Так, законодательство, которое определяет права на интеллектуальную собственность, устанавливает монополию авторов на определённые формы использования результатов своей интеллектуальной, творческой деятельности, которые, таким образом, могут использоваться другими лицами лишь с разрешения первых [10]. Момент же возникновения авторского права студента понимается в объективном и субъективном смысле. В объективном смысле авторское право – это совокупность правовых норм, регулирующих отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений литературы, науки и искусства (выступает в качестве подотрасли гражданского права). В субъективном смысле авторское право – совокупность субъективных прав, возникающих у автора в связи с созданием конкретного произведения литературы, науки и искусства.

С юридической точки зрения и в первом, и во втором случае для получения авторского права на результат своей интеллектуальной собственности, студент должен пройти определенную нормами

законодательства процедуру и получить авторский знак. При предоставлении на территории Республики Беларусь охраны произведению в соответствии с международными договорами Республики Беларусь обладатель авторского права на произведение определяется по законодательству государства, на территории которого имели место действие или событие, послужившие основанием для обладания авторским правом.

С учетом того, что: во-первых, авторское право распространяется как на обнародованные, так и на необнародованные произведения, существующие в какой-либо объективной форме, в том числе и письменной (рукопись) и изображение (рисунок, эскиз, картина, карта, план, чертеж, кино-, теле-, видео-, фотокадр и др.; во-вторых, объектами авторского права являются в том числе и статьи, отчеты, научные лекции и доклады, диссертации, конструкторская документация [11], де-факто студент является автором, имеющим право на защиту своего произведения. Однако – де-юре – таковым его считать нельзя, поскольку его научный труд не зарегистрировано в установленном законодательством порядке – как изобретение, дающее право на получение авторского знака в соответствии с нормами Закона Республики Беларусь от 16 декабря 2002 года «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы» [12], Положения о порядке составления заявки на выдачу патента на изобретение, проведения по ней экспертизы и вынесения решения по результатам экспертизы [13], Постановления Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 2 февраля 2011 г. № 4 «Об установлении форм документов на выдачу патента на изобретение» [14].

Результаты и перспективы дальнейшего исследования. Таким образом можно отметить, что, поскольку вопросы борьбы с преступлениями против интеллектуальной собственности и предупреждение посягательств на нее становятся с каждым днем все более актуальными в любой цивилизованной стране, с целью уголовно-правовой защиты отношений в области интеллектуальной собственности с точки зрения охраны исключительных прав, необходимо детализировать уголовную ответственность за посягательство на данную группу отношений. Это может быть представлено в Беларуси в виде уголовно-правовой нормы: «умышленное нарушение прав на интеллектуальную собственность, повлекшее извлечение имущественной выгоды». Также целесообразно выделение преступлений против интеллектуальной собственности в отдельную главу уголовного кодекса [6].

В то же время, не получив статуса правообладателя на результат своего интеллектуального труда в установленном нормами законодательства порядке, студент фактически лишается права на защиту своей интеллектуальной собственности в правовой плоскости.

На наш взгляд, в данном случае студент может рассчитывать только на «здоровую» атмосферу в учреждении образования, и высокий уровень этической культуры профессорско-преподавательского состава, руководителей своих научных работ. Таким образом в данном конкретном случае на стороне защиты прав студента выступают не правовые аспекты охраны интеллектуальной собственности, а этические, и уровень защиты зависит от морального облика любого преподавателя и его культуры.

Считаем, что предупредить посягательства на результаты интеллектуальной собственности в конкретно рассмотренном случае позволит создание в высшем учебном заведении мониторингового органа в структуре студенческого совета, который будет фиксировать подобного рода негативные проявления, обнародовать их и ставить вопрос перед руководством об этическом облике лица, посягнувшего на результат его интеллектуальной собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондратьева, Е.А. Коммерциализация интеллектуальной собственности научных и образовательных учреждений путем участия в малых инновационных предприятиях : науч.-прак. пособие / Е.А. Кондратьева, А.С. Аникин ; ННГУ. – Н. Новгород : ННГУ, 2014. – 109 с.
2. Иванова, Д.В. Тенденции развития процессуального законодательства о рассмотрении споров в сфере интеллектуальной собственности / Ю.А. Федорова, Д.В. Иванова // Современные тенденции кодификации законодательства (10 лет ГПК, ХПК, ТК Республики Беларусь) : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 6 нояб. 2009 г. / редкол. : Т.А. Белова [и др.] / НЦЗПИ ; БГУ. – Минск : Белпринт, 2009. – С. 151–153.
3. Леанович, Е.Б. Международная охрана интеллектуальной собственности : учеб. пособие / Е.Б. Леанович. – Минск : ИВЦ Минфина, 2011. – 398 с.
4. Лосев, С.С. Научно-практический комментарий к Закону Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах» / С.С. Лосев. – Минск : Бизнесофсет, 2013. – 300 с.
5. Москалевич, Г.Н. Интеллектуальная собственность как правовая и социально-экономическая категория [Электронный ресурс] / Г.Н. Москалевич. – Режим доступа: <http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/1962/>

- 2/Moskalevich%20G.N.%20Intellektualnaya%20sobstvennost%20kak%20pravovaya%20i%20soc.-%20ekon.%20kategoriya%20Vestnik%20BGEU%202_12.pdf. – Дата доступа: 15.02.2017.
6. Гладышев, В.В. Уголовно-правовая защита интеллектуальной собственности на примере законодательства Беларуси и России [Электронный ресурс] / В.В. Гладышев. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by/bitstream/handle/220612/11491/pdf?sequence=1>. – Дата доступа: 15.02.2017.
 7. Понятие интеллектуальной собственности в призме изменений законодательства // Марий. юрид. вестн.: актуальные вопросы истории и современности. – Йошкар-Ола : МарГУ, 2008. – С. 154–161.
 8. WIPOIntellectualPropertyHandbook: Policy, LawandUse [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wipo.int/about-ip/en/ipgm/>.
 9. Гражданский Кодекс Республики Беларусь.
 10. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.
 11. Национальный центр интеллектуальной собственности Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belgospatent.org.by/index.php?option=com_content&view=article&id=48.
 12. О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы : Закон Респ. Беларусь от 16 дек. 2002 г.
 13. Положение о порядке составления заявки на выдачу патента на изобретение, проведения по ней экспертизы и вынесения решения по результатам экспертизы, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 2 февраля 2011 г. № 119.
 14. Об установлении форм документов на выдачу патента на изобретение : постановление Гос. ком. по науке и технологиям Респ. Беларусь от 2 февр. 2011 г., № 4.

УДК 330.1

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ
НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****И.С. МОЛЧАН***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.И. ГОРДИЕНКО)*

Проверена и подтверждена гипотеза зависимости экономического развития регионов Республики Беларусь от уровня индекса экономики знаний. Выполнен расчет линейных коэффициентов корреляции величины ВРП от индекса экономики знаний и образующих его субиндексов. Расчеты показали, что наиболее сильное влияние на рост ВРП оказывает уровень развития в регионах инноваций и ИКТ.

Введение. Экономика Республики Беларусь проходит трансформационный период, который характеризуется необходимостью учета всех общемировых тенденций развития экономических систем. Для республики важно сформировать такую модель, которая отвечая на современные вызовы, одновременно позволила бы учесть национальные особенности и обеспечить социально-экономическое развитие. Следует отметить, что Республика Беларусь не обладает значительным природно-ресурсным потенциалом для того чтобы конкурировать с экономикой иностранных государств на мировой арене. Но при этом, как признают специалисты, Республика Беларусь обладает значительным человеческим капиталом. Таким образом, необходимо использовать именно ту модель хозяйствования, которая могла бы реализовать этот потенциал в полной мере. Именно такой моделью может служить экономика знаний.

Постановка исследовательской задачи. В данной статье рассматриваются теоретические основы экономики знаний, которые помогают найти подходящую модель национальной экономики Республики Беларусь в условиях отсутствия значительного природно-ресурсного потенциала. Кроме этого, на основе использования метода корреляционно-регрессионного анализа поставлена задача оценить силу влияния региональных индексов экономики на экономическое развитие регионов Республики Беларусь.

Основная часть. Современные тенденции развития мировой экономики [1] ведут к формированию новой концепции экономического развития. Новый, постиндустриальный этап развития общества и соответствующий ему тип экономики все больше и больше делает упор на информацию, высокие технологии, инновации, человека с его знаниями и навыками. Таким образом, данное направление развития позволит перейти к качественно новому уровню ведения хозяйствования, как на макро-, так и на микроуровне. В условиях глобализации, совершенствования систем связи и способов генерации новых технологий все чаще возникает потребность в пересмотре старых методов управления и организации. В производстве сильно возрастает значение таких интеллектуальных продуктов как «ноу-хау», знания организации. Данные тенденции свидетельствуют о переходе экономик стран к экономике знаний.

Основу экономики знаний составляют нематериальные активы и интеллектуальный капитал, этим она и отличается от индустриальной экономики, основанной на материальных активах и финансовом капитале. Экономика знаний принципиально меняет все традиционные принципы, подходы и модели развития конкурентоспособного предпринимательства. Предпринимательство в экономике знаний все больше ориентировано на максимизацию рыночной стоимости компаний, в которой основной удельный вес начинают занимать нематериальные активы (технологические, маркетинговые, клиентские и т.п.), которые являются следствием эффективного использования интеллектуального капитала организации. Следовательно, в условиях экономики знаний возрастает роль эффективного управления интеллектуальными ресурсами [3].

Главными предпосылками формирования экономики знаний и создания систем управления знаниями на разных уровнях следует считать [4]:

- превращение знаний в фактор производства наряду с такими факторами, как труд, природные и материальные ресурсы;
- повышение доли сферы услуг и опережающий рост услуг для бизнеса;
- повышение значимости интеллектуального капитала и инвестиций в системе образования и подготовки кадров;
- развитие и широкомасштабное использование новых информационно-коммуникационных технологий;
- превращение инноваций в основной источник экономического роста и конкурентоспособности предприятий, регионов и национальных экономик.

Теория экономики знаний давно исследуется зарубежными учеными [5]. Один из них – известный австро-американский ученый Фриц Махлуп. Данной проблематикой также занимались такие ученые, как Д. Белл, В. И. Вернадский, Э. Тоффлер, К. Эрроу и многие другие.

В настоящее время большое внимание уделяют проблемам формирования постиндустриального общества и становления экономики знаний украинские и российские ученые: В. М. Гец, В. А. Логачев, В. Л. Макаров, В. П. Семиноженко, М. Ю. Шерешева.

Основы экономики знаний заложили три выпускника Венского университета, которые, впрочем, в дальнейшем жили и работали в США – Йозеф Шумпетер, Фридрих Хайек и Фриц Махлуп. Основателем экономики знаний как дисциплины считается Махлуп, автор книги "Производство и распространение знаний в США», написанной в 1962 г. и переведенной на русский язык в 1966 г. Тогда экономика знания понималась просто как один из секторов экономики. По мере увеличения социальной роли науки под экономикой, базирующейся на знаниях, стали все чаще понимать определенный тип экономики, где сектор знаний играет решающую роль, а производство знаний становится источником роста экономики. Близкими понятиями являются инновационная экономика, общество знаний (knowledge society), информационное общество, высокотехнологическая цивилизация.

Махлуп определял экономику знаний следующим образом: «Один из секторов народного хозяйства, в котором происходит производство, обработка и управление знаниями»

Индекс экономики знаний – это комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Разработан в 2004 году группой Всемирного банка (The World Bank) в рамках специальной программы «Знания для развития» (Knowledge for Development– K4D) для оценки способности стран создавать, принимать и распространять знания. Выпускается ежегодно. Предполагается, что Индекс должен использоваться государствами для анализа проблемных моментов в их политике и измерения готовности страны к переходу на модель развития, основанной на знаниях.

В основе расчёта Индекса лежит предложенная Всемирным банком «Методология оценки знаний», объединённых в четыре основные группы [2]:

- Индекс экономического и институционального режима (The Economic Incentive and Institutional Regime) – условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, экономическая и правовая среда, качество регулирования, развитие бизнеса и частной инициативы, способность общества и его институтов к эффективному использованию существующего и созданию нового знания.

- Индекс образования (Education and Human Resources) – уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний. Показатели грамотности взрослого населения, отношение зарегистрированных учащихся (студентов и школьников) к количеству лиц соответствующего возраста, а также ряд других показателей.

- Индекс инноваций (The Innovation System) – уровень развития национальной инновационной системы, включающей компании, исследовательские центры, университеты, профессиональные объединения и другие организации, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд, а также создают новое знание и основанные на нём новые технологии. Количество научных работников, занятых в сфере НИОКР; количества зарегистрированных патентов, число и тираж научных журналов и так далее.

- Индекс информационных и коммуникационных технологий – ИКТ (Information and Communication Technology– ICT) – уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации.

По каждой группе показателей странам выставляется оценка в баллах – от 1 до 10. Чем выше балл, тем более высоко оценивается страна по данному критерию. При расчете учитываются и общие экономические и социальные индикаторы, включающие показатели ежегодного роста валового внутреннего продукта (ВВП) и значения Индекса человеческого развития (ИЧР) страны.

В таблице 1 представлены данные, которые отражают уровень экономического развития регионов Республики Беларусь и становление экономики знаний в том числе по таким сферам как «инновации», «образование», «ИКТ».

Представленные в таблице 1 показатели позволяют провести сравнительный анализ по регионам Республики Беларусь.

Лидером среди областей по индексу экономики знаний является г. Минск, что вполне закономерно, т.к. Минск – место сосредоточения промышленной, научной, инновационной, образовательной и информационно-коммуникационной сфер.

За Минском следует Минская область, которая уступает остальным регионам по субиндексу образования в связи с отсутствием вузов на территории области.

Витебская область находится на 4 месте, занимая среднее положение среди регионов. Находясь выше в рейтинге Брестской области, Витебская область уступает ей по субиндексу ИКТ. На последнем месте в рейтинге находится Гродненская область, которая уступает стоящей перед ней Могилевской области по всем показателям, кроме субиндекса ИКТ.

Таблица 1. – Значения ВРП, КЕИ и образующих его субиндексов в регионах Республики Беларусь

Область	Ранг	КЕИ	ВРП на душу населения (млн руб./чел.)	Инновации	Образование	ИКТ
Брестская	5	3,657	44,137	3,750	4,446	6,248
Витебская	4	3,978	44,759	6,070	6,190	4,109
Гомельская	3	4,388	50,5	6,249	6,507	6,070
Гродненская	7	3,245	52,309	3,574	4,288	4,109
г. Минск	1	5,457	84,029	8,214	8,096	8,929
Минская	2	4,460	65,099	7,676	4,443	7,141
Могилевская	6	3,592	44,635	4,466	6,189	3,395
Среднее значение	-	4,112	55,067	5,714	5,737	5,714

Источник: [6, с. 30].

Таблица 2. – Оценка влияния индекса экономики знаний и образующих его субиндексов на уровень экономического развития регионов Республики Беларусь

Показатели степени тесноты связи	Оценка влияния на ВРП на душу населения			
	индекса экономики знаний (КЕИ)	инноваций	образования	ИКТ
Линейный коэффициент корреляции	0,850	0,788	0,484	0,832
Эмпирический коэффициент детерминации	0,723	0,621	0,234	0,692

Источник: рассчитано автором по данным таблицы 1.

Представленные в таблице 2 показатели степени тесноты связи рассчитаны с помощью программного продукта Microsoft Office Excel. Расчеты показали, что связь между показателем ВРП и индексом экономики знаний, рассчитанным по регионам Республики Беларусь, является сильной. Также сильным является и влияние субиндексов «Инновации» и «ИКТ» на валовой региональный продукт. Полученные результаты подтверждают сделанные ранее выводы [7], [8], о наиболее актуальных направлениях активизации точек экономического роста в регионах Республики Беларусь, к числу которых относится инновационное развитие, развитие малого предпринимательства в инновационной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арасланова, А.А. Инновационная деятельность высшего учебного заведения в экономике знаний / А.А. Арасланова // Пед. науки. – 2012. – № 3. – С. 8–11.
2. Индекс экономики знаний [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>. – Дата доступа: 07.09.2017.
3. Индустриальная экономика и «экономика знаний»: сходства и различия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tsepkalo.livejournal.com/46811.html>. – Дата доступа: 07.09.2017.
4. Экономика знаний. Новые знания в современном мире. Истинность новых знаний [Электронный ресурс] / Библифонд, электронная библиотека – СПб., 2011. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=521023>. – Дата доступа: 06.09.2017.
5. Золотых, И.Б. Экономика знаний: особенности и параметры развития [Электронный ресурс] / И.Б. Золотых. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3511>. – Дата доступа: 06.09.2017.
6. Емельянов, А.А. Информационно-аналитическое обеспечение управления формированием и развитием экономики знаний в Республике Беларусь: дис. ... магистра экон. наук / А.А. Емельянов. – Новополоцк, 2015. – 69 с.
7. Молчан, И.С. Сущность и проблемы активизации развития регионов Республики Беларусь на основе теории полюсов роста [Электронный ресурс] / И.С. Молчан // Электрон. сб. тр. молодых специалистов Полоц. гос. ун-та. Сер. Экон. науки. – Вып. 11 (81). – С. 36–38. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
8. Молчан, И.С. Оценка асимметрии развития регионов Республики Беларусь по проявлению факторов экономического роста [Электронный ресурс] / И.С. Молчан // Электрон. сб. тр. молодых специалистов Полоц. гос. ун-та. Сер. Экон. науки. – Вып. 11 (81). – С. 39–41. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

УДК 332.1

**ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА И ХАРАКТЕРИСТИКА
АКТУАЛЬНЫХ ФОРМ АКТИВИЗАЦИИ ТОЧЕК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

И.С. МОЛЧАН

(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.И. ГОРДИЕНКО)

Обоснована важность применения концепции полюсов роста при разработке региональной политики. Выбраны и рассмотрены формы реализации теории полюсов роста и условий формирования точек роста. Дана характеристика таких форм создания полюсов роста как развитие малого предпринимательства и инновационной деятельности. Характеристика именно этих форм создания полюсов роста в регионах обусловлена результатами ранее проведенного автором анализа асимметричности развития регионов РБ. Представлено законодательное и нормативно-правовое обеспечение поддержки со стороны государства этих сфер деятельности.

Введение. Процессы формирования развитых рыночных отношений, становления экономики знаний и активизации деятельности по обеспечению инновационного развития Республики Беларусь требуют комплексного подхода к активизации факторов, поддерживающих такое развитие на всех уровнях, включая учет региональной специфики. Недоучет региональных факторов во многом приводит к недостаточно высокой эффективности трансформационных преобразований на пути перехода к экономике знаний и постиндустриальному обществу [1]. Недооценка региональных факторов формирования новой экономики, экономики основанной на знаниях снижает результативность функционирования экономической системы страны в целом. В связи с этим, выделение в регионах полюсов роста, поддерживающих их формирование, приобретает особую актуальность. Поэтому большое внимание при разработке региональной политики уделяется такому подходу, как концепция полюсов роста. Актуальность этого подхода отмечается многими авторами [1].

Управление процессами формирования и развития точек роста в регионах способствует активизации экономических процессов, включая: увеличение занятости трудовых ресурсов, повышение результативности и эффективности инновационной деятельности субъектов хозяйствования, использование эффективных форм их взаимодействия, привлечение инвестиций, проявление синергетического эффекта, улучшение социальных условий и уровня жизни населения.

Основная часть. Для развития региональных точек роста, необходимо знать по каким направлениям, и в какой форме возможно создание и активизация потенциальных точек роста. В исследованиях, посвященных проблемам регионального развития в соответствии с концепцией полюсов роста [2] эти вопросы нашли свое отражение. В работе [2] выделяют следующие формы создания и активизации полюсов роста:

- свободные (особые) экономические зоны;
- территориально-производственные комплексы;
- кластеры;
- технопарки;
- зоны технико-экономического освоения;
- малые индустриальные образования;
- зоны освоения высокотехнологичного производства.

Рассмотрение форм реализации теории полюсов роста и условий формирования точек роста позволяет нам выявить основные проблемы активизации региональных точек роста.

Принципиальным моментом при формировании и активизации точек роста в регионах является вопрос о роли государства, региональных органов в поддержке этих процессов, а также вопрос о возможности самоорганизации бизнес-единиц для создания точек роста. Исследователи [3, 4] отмечают, что потенциал к саморазвитию имеют эффективно функционирующие организации, способные к самостоятельному развитию, самодостаточные в финансовом отношении. Однако часто организации, имеющие экономический потенциал развития способны реализовать его только при условии внешней поддержки. В таких случаях необходима государственная поддержка и активность государственных институтов, а также регулирующее воздействие региональных органов власти. Методы государственного воздействия на процессы создания точек роста могут быть как прямыми, так и косвенными. Таким образом, теория и практика регионального развития указывает на необходимость управления процессом создания полюсов роста и средой распространения их эффекта. В таблице представлены наиболее важные законодательные и нормативно-правовые акты Республики Беларусь, поддерживающие развитие таких форм

создания полюсов роста как развитие малого предпринимательства, инновационной деятельности, создание свободных экономических зон. Выбор и характеристика именно этих форм создания полюсов роста в регионах обусловлен результатами анализа асимметричности развития регионов РБ [1], которые показали, что именно по этим сферам наблюдается наибольшая региональная дифференциация.

Таблица. – Государственная поддержка активизации точек экономического роста в регионах Республики Беларусь

Основные формы активизации	Законодательная и нормативно-правовая база	Направления развития
<i>Развитие малого предпринимательства</i>	Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 1 июля 2010 г. № 148-3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства; 2. Информационно-консультационная поддержка, подготовка кадров; 3. Содействие продвижению на рынки товаров и услуг, производимых субъектами малого и среднего предпринимательства; 4. Поддержка приоритетных направлений развития предпринимательства; 5. Имущественная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства
<i>Инновационная деятельность</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Указ Президента Республики Беларусь от 20 мая 2013 г. № 229 «О некоторых мерах по стимулированию реализации инновационных проектов»; 2. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. 3. Стратегия устойчивого развития Витебской области на 2016-2020 гг. 4. Программа социально-экономического развития Витебской области на 2016-2020 годы 	<p>Исходя из законодательной базы можно выделить следующие пути преодоления проблем инновационного развития Республики Беларусь:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Создание малых инновационных предприятий и поддержка их государством. 2. Внедрение механизма ГЧП в инновационной деятельности. 3. «Инновации без научных исследований». 4. Интрапредпринимательство. 5. Использование CALS-технологий. 6. Создание стратегических альянсов для совместного проведения и внедрения результатов НИОКР. 7. Использование венчурного капитала. 8. Создание механизма, регулирующего производство устаревшей продукции, который позволит своевременно реагировать на изменения внешней и внутренней среды (научно-техническая революция, моральное старение продукции и пр.). 9. Инновационная деятельность в сфере IT-технологий 10. Мероприятия в сфере интеллектуальной собственности. 11. Совершенствование законодательства в сфере интеллектуальной собственности

Источник: [1].

Развитие инновационной деятельности в сфере *малого и среднего предпринимательства* как форма создания полюсов роста. Экономика развитых стран тесно связана с ведением малого и среднего предпринимательства, причем большую часть ВВП создается именно за счет деятельности малого и среднего бизнеса. Таким образом, участие малого бизнеса в экономике Республики Беларусь весьма важно, в том числе и в инновационной деятельности. По мнению экспертов, инновационная активность малых предприятий и организаций должно привести к повышению конкурентоспособности их сами и регионов в том числе.

В Республике Беларусь необходимо стимулировать создание следующих видов малых инновационных организаций [5]:

- внедренческие организации для реализации и коммерциализации результатов научных исследований;
- организации-исследователи при корпорациях, научных и учебных институтах, занимающихся прикладными исследованиями по профилю материнской структуры;
- организации-пионеры при крупных предприятиях, апробирующие новые технологии, технику, продукцию;
- венчурные организации для эффективного вложения венчурного капитала в рискованные, высокоприбыльные наукоемкие проекты.

Осуществление всех этапов *инновационной деятельности* требует значительных денежных и временных затрат. Потому не каждая организация может позволить себе самостоятельно осуществлять все

инновационные процессы. Зачастую это и не нужно, т.к., к примеру, фундаментальными исследованиями могут заниматься научно-исследовательские организации, опытно-конструкторские работы могут проводить специализированные организации, такие как ПКО, КБ и др. При этом организации и предприятия, желающие осуществлять инновационную деятельность, могут приобрести новацию и произвести только завершающие стадии инновационного процесса, такие как освоение производства, массовое производство и коммерциализация. Это позволит сократить дополнительные затраты, связанные с осуществлением предшествующих этапов инновационной деятельности и значительно сократить инновационный лаг.

Для обеспечения эффективного использования бюджетных средств и средств частных инвесторов целесообразно использование схемы государственно-частного партнерства (ГЧП). По мере использования схемы ГЧП повышается качество предоставляемых услуг, часть рисков передается частному сектору, а в результате конкуренции достигается более эффективное использование ресурсов.

Государство получит преимущества в виде [5]:

- положительного бюджетного и социально-экономического эффекта. Возможности ускоренной реализации проекта, соответствующего государственным нуждам и интересам;
- уменьшения объема своих капитальных вложений в объект инвестирования за счет средств частных инвесторов, что является экономией бюджетных средств;
- независимой проверки окупаемости проекта частным сектором;
- дополнительных возможностей для инновационных решений;
- сокращения сроков строительства инвестиционного проекта благодаря необходимости соблюдения интересов инвестора и возврата вложенных им средств в наиболее короткие сроки;
- существенного повышения качества работ и контроля над использованием средств и строительными работами. Осуществляется благодаря дополнительному контролю со стороны инвестора, которому по завершении строительства предоставляется право на платную эксплуатацию созданного объекта.
- отсутствия бюджетных затрат на эксплуатацию. В большинстве моделей ГЧП все затраты на содержание объекта на период его платной эксплуатации производятся за счет инвестора.
- передача части рисков инвестору.

Инновационный механизм развития организаций предполагает не только создание специализированных подразделений, занимающихся разработкой и внедрением новых видов продукции, технологий, но и развитие интрапредпринимательства, т. е. привлечение к инновационной деятельности, решению производственных вопросов всех категорий работников путем создания условий для развития их творческих способностей, свободы выбора направлений деятельности. При интрапредпринимательстве внутренняя среда организации, ее работники становятся инициаторами нововведений

Технологии, стандарты и программно-технические средства CALS (*Continuous Acquisition and Lifecycle Support*) позволяют быстро и дешево обмениваться электронными данными и безбумажными электронными документами, а это даёт следующие преимущества [5]:

- возможность параллельного выполнения сложных проектов несколькими рабочими группами, что существенно сокращает время разработок;
- планирование и управление многими предприятиями, участвующими в жизненном цикле продукции, расширение и совершенствование кооперационных связей;
- существенное уменьшение количества ошибок и переделок, что приводит к сокращению сроков реализации проектов и существенному повышению качества продукции;
- распространение средств и технологий информационной поддержки на послепродажные стадии жизненного цикла – интегрированная логистическая поддержка изделий.

Венчурный капитал – капитал инвесторов, предназначенный для финансирования новых, растущих или борющихся за место на рынке предприятий и поэтому сопряжённый с высокой или относительно высокой степенью риска. Это долгосрочные инвестиции, вложенные в рискованные ценные бумаги или предприятия, в ожидании высокой прибыли. Венчурный капитал, как правило, ассоциируется с инновационными организациями

Можно выделить следующие преимущества венчурного финансирования [5]:

- оно способствует росту организации за счет предоставления значительной финансовой поддержки;
- инвестирование средств в венчурные проекты осуществляется на длительный период.
- в течение всего срока реализации проекта венчурные инвесторы не требуют выплаты процентов на вложенный капитал и его полного возмещения;
- венчурные проекты позволяют получать наивысшую отдачу от инвестированных средств;
- венчурные инвесторы становятся деловыми партнерами организации и передают ей не только финансовые средства, но и свой опыт, деловые связи, способствуют юридической и консультационной поддержке предприятия;

- с помощью венчурного финансирования осуществляется очень важная функция коммерциализации научно-исследовательских разработок, новых идей, их реального продвижения в жизнь;
- венчурный капитал способствует созданию условий по внедрению новых разработок, повышению технического и технологического уровня производства;
- тот факт, что имеются различные источники венчурного капитала и многие способы его инвестирования в венчурные проекты позволяет малым высокотехнологичным организациям привлекать необходимые средства на любом этапе реализации венчурного проекта.

Создание механизма, регулирующего своевременного обновления выпускаемой продукции, который позволит своевременно реагировать на изменения внешней и внутренней среды (научно-техническая революция, моральное старение продукции и пр.).

Данный механизм помогает производителю реагировать на изменения спроса, а также своевременно заменять устаревшую продукцию новой, усовершенствованной посредством инновационной деятельности. Таким образом, производитель всегда будет производить продукцию, удовлетворяющую нужды покупателей, получать высокую прибыль в результате инновационной деятельности и оставаться конкурентоспособным на рынке.

Сфера IT-технологий является одной из наиболее прогрессивных сфер деятельности. Использование современных технологий – необходимость для субъектов хозяйствования в современных условиях функционирования. Таким образом, их использование само по себе уже не новшество. Инновации в данной сфере будут приносить существенную прибыль, т.к. подобного рода инновации помогут не только в хозяйственной деятельности производителю, но и принесут доход вследствие платного распространения инновации. Итак, информационные технологии могут принести следующие выгоды организациям: увеличение доходов, повышение производительности, сокращение времени выпуска продуктов, уменьшение штатной численности сотрудников, что позволит сократить затраты на оплату труда и снизить риски возникновения ошибок и дублирования информации при работе.

Права на другие результаты интеллектуальной деятельности следует передавать государственной организации-исполнителю при условии введения объектов промышленной собственности в гражданский оборот или на конкурсной основе (не обязательно в полном объеме возмещая расходы на создание объекта промышленной собственности) инвестору, либо иным коммерческим организациям (резидентам Республики Беларусь) на условиях доведения разработки до промышленного применения.

С этой целью в научных организациях предлагается провести [5]:

- инвентаризацию всех результатов научной и научно-технической деятельности организации (накопленных и вновь созданных);
- отбор наиболее перспективных инновационных проектов для формирования портфеля объектов интеллектуальной собственности, представляющих интерес для коммерциализации;
- оценку/переоценку коммерческой значимости и необходимости поддержания в силе полученных охранных документов;
- оценку и постановку на бухгалтерский учет коммерчески реализуемых и значимых изобретений.

Совершенствование законодательства в сфере интеллектуальной собственности будет способствовать упрощению процедуры получения патентов, выдачи лицензий, что приведет к распространению полезных изобретений и улучшению деятельности хозяйствующих субъектов за счет использования результатов творческой мысли изобретателей. Также, увеличение числа патентов и выданных лицензий повысит значение индекса знаний и индекса экономики знаний, что улучшит положение Республики Беларусь среди стран мира по данным индексам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Молчан, И.С. Оценка асимметричности развития регионов в контексте активизации точек роста региональных экономических систем в Республике Беларусь / И.С. Молчан // Электрон. сб. тр. молодых специалистов Полоц. гос. ун-та. – 2016. – 62 с.
2. Дронов, С.Е. Проблемы активизации точек роста в регионах России / С.Е. Дронов // Социально-экон. явления и процессы. – 2014. – № 9. – Т. 9. – С. 37–41.
3. Радушинский, Д.А. О «полюсах роста» и кластерах в инновационной инфраструктуре региона [Электронный ресурс] / Д.А. Радушинский // Соврем. науч. исслед. и инновации. – 2013. – № 10. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2013/10/27973>. – Дата доступа: 07.10.2016.
4. Лекции по теории местного экономического развития: общий подход к максимизации прибыли – теория точек роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nashaucheba.ru/v12236/лекции_-_теории_местного_экономического_развития?page=3. – Дата доступа: 07.09.2017.
5. Емельянов, А.А. Информационно-аналитическое обеспечение управления формированием и развитием экономики знаний в Республике Беларусь : дис. ... магистра экон. наук / А.А. Емельянов. – Новополоцк : ПГУ, 2015. – 69 с.

УДК 331.104.22

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

А.Ю. ПУХ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Э.Н. ВОРОНЬКО)

Раскрыто понятие категорий «персонал» и «управление персоналом». Рассмотрены результаты международного исследования основных тенденций в сфере управления персоналом в 2016 году. Сформулированы основные выводы.

В связи с переходом от индустриального общества к информационному важность материальных активов стала уменьшаться, а роль интеллектуального капитала возрастать. В достижении устойчивых конкурентных преимуществ повышается значимость человеческого капитала. Ресурсы материального капитала легко копируются конкурентами, продукция и технологии очень быстро устаревают, и сохранить преимущество, основанное на традиционных факторах производства, становится практически невозможно. Возникает потребность создавать и развивать такие ключевые компетенции, которые невозможно заимствовать. Создание и развитие системы организационных знаний позволяет компаниям оперативно реагировать на запросы клиентов, развивать новые продукты и услуги. Носителем ресурса знаний является персонал компании. Именно он способен обеспечить компании перспективное развитие.

В наиболее общем виде понятие «персонал» охватывает всю совокупность наемных работников организации (включая временных работников, совместителей, а также работающих собственников и со-владельцев), выполняющих определенные задачи в процессе достижения целей организации. [1]

Под *управлением персоналом организации* необходимо понимать целенаправленную деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, включающую разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом для достижения целей организации. [2]

Общемировые тенденции развития охватывают все новые сферы деятельности, внося изменения в организацию рабочих мест, модели использования персонала и сам рабочий процесс. Для того чтобы помочь организациям и их руководителям адаптироваться к этим изменениям, специалисты «Делойта» («Делойт» – международная сеть компаний, предоставляющая услуги в области аудита, консалтинга, налогообложения и корпоративных финансов государственным и частным организациям, работающим в различных отраслях экономики) подготовили отчет «Международное исследование тенденций в сфере управления персоналом – 2016».

Международное исследование тенденций в сфере управления персоналом было проведено указанной компанией уже четвертый раз. Данный отчет является одним из крупнейших и продолжительных исследований в сфере работы с персоналом. В исследование, представленное в этом отчете, включены результаты опросов и интервью более 7 тыс. компаний и руководителей HR из 130 стран мира. В рамках опроса представители бизнеса и респонденты службы HR оценили важность трудных задач, с которыми сталкиваются их организации. В результате было выделено 10 самых популярных направлений работы.

1. *Организационная структура: повышение роли команд.* Поскольку компании стремятся стать более динамичными и клиентоориентированными, они отказываются от традиционных функциональных моделей, отдавая предпочтение мобильным сплоченным командам. Более девяти из десяти опрошенных руководителей (92%) назвали организационную структуру своим основным приоритетом, и почти половина респондентов (45%) ответили, что их компании находятся уже в процессе реструктуризации (39%) или планируют ее провести (6%).

Все чаще стала использоваться новая организационная модель — «командная сеть», в рамках которой для работы над конкретными бизнес-проектами и задачами компании формируются команды специалистов, наделяемые соответствующими полномочиями.

2. *Лидерство.* Необходимость укрепления, реинжиниринга и улучшения организационного лидерства является важным приоритетом для 89% опрошенных руководителей.

Более половины опрошенных руководителей (56%) говорят о том, что в их компаниях не удовлетворяется потребность в количестве управляющего персонала. Только 7% ответили, что в их компаниях разработаны программы по ускоренной подготовке руководителей для поколения Y (Millennials), хотя 44% утверждают, что делают все возможное, чтобы развивать данное направление. Несмотря на то, что объем инвестиций в развитие лидеров, начиная с 2015 года, вырос на 10%, распределение результатов остается неравномерным. В более чем одной из пяти компаний (21%) вообще отсутствуют программы по развитию руководителей.

Результаты исследования показывают, что организациям необходимо поднять планку требований к руководителям, повысить значимость их опыта, а также применять более структурированные и науч-

ные подходы к определению, оценке и подготовке руководителей. Этот процесс должен начинаться гораздо раньше — в самом начале построения карьеры руководителей. Вероятно, это касается и обучения опытных руководителей тому, чтобы брать на себя новые роли, предоставляя возможности продвижения по службе молодым лидерам.

3. *Культура.* По результатам исследования 86% респондентов считают, что корпоративная культура имеет большое или очень большое значение. Число руководителей, компании которых прививают «правильную» корпоративную культуру увеличилось с 10% до 12% (незначительный показатель роста). Все же менее одного из трех руководителей (28%) ответили, что они разделяют корпоративную культуру своих организаций.

4. *Вовлеченность.* 85% опрошенных указали, что вовлеченность сотрудников является их ключевой задачей (это для них «важно» или «очень важно»). С точки зрения готовности компаний к реагированию на изменения в сфере управления персоналом наблюдается прогресс — число руководителей, считающих, что их организации «в значительной степени готовы» к решению проблем, связанных с вовлеченностью персонала, увеличилось с 10% в 2015 году до 12% в 2016 году. В то же время количество тех, кто выбрал вариант ответа на этот вопрос «абсолютно готовы», вырос с 31% до 34%. Это обнадеживающие результаты, но даже с такими показателями роста только 46% всех компаний указали, что они готовы заниматься вопросами повышения вовлеченности персонала.

5. *Обучение: сотрудники принимают полномочия.* 84% руководителей отметили, что обучение сотрудников является «важным» или «очень важным». Такой акцент на обучении целесообразен, поскольку возможность обучаться является одним из главных мотивирующих факторов вовлеченности персонала и значимым преимуществом корпоративной культуры. Это не просто служит способом повышения квалификации и приобретения новых знаний, а формирует ключевые ценности сотрудников

По сравнению с прошлым годом компании добиваются наибольших успехов во внедрении новых технологий и освоении новых моделей обучения. Доля компаний, которые успешно интегрируют открытые массовые онлайн-курсы (МООС) в свои учебные программы, выросла с 30% в прошлом году до 43% в этом году. А число тех, кто отметил наличие комплексных видеокурсов, увеличилось в три раза с 5% до 15%.

6. *Дизайн-мышление.* Инновационные HR-организации предпринимают новые шаги, внедряя дизайн-мышление в свои методы управления, для поддержки и обучения сотрудников. Вместо того чтобы разрабатывать «программы» и «процессы» обучения, ведущие HR-организации изучают самих сотрудников, чтобы помочь им включиться в рабочий процесс, а также разработать приложения и инструменты, которые помогут им повысить стрессоустойчивость и продуктивность.

В проведенном в этом году опросе в отношении повышения эффективности работы персонала 79% руководителей отметили, что дизайн-мышление является для них приоритетным направлением. В то же время только 12% респондентов считают, что в их текущих программах по управлению персоналом эффективно используется дизайн-мышление. 50% из этих руководителей, оценившие свои программы по управлению персоналом как «отличные», и ответили, что активно применяют дизайн-мышление. Компании, которые оценили себя как высокоэффективные, в три-четыре раза чаще, чем их конкуренты, используют дизайн-мышление в своей практике по управлению персоналом.

7. *Компетенции HR-специалистов.* Более двух третей руководителей, принявших участие в опросе в этом году (68%), говорят о том, что в их компаниях существуют разработанные программы по развитию сотрудников HR, и 60% считают, что HR-функция несет ответственность за персонал и результаты деятельности компании.

Значительный прогресс наблюдается в системе показателей HR-служб, где происходит заметное и стабильное улучшение. Четыре из десяти руководителей отметили, что их компании готовы устранить недостатки в навыках HR-специалистов. Так же увеличился процент руководителей, которые оценивают свои HR-службы как «хорошие» или «отличные» применительно к предоставлению бизнес-решений в сфере управления персоналом.

8. *HR-аналитика: популярность растет.* 77% руководителей рассматривают HR-аналитику в качестве приоритетного направления, что немного больше, чем в прошлом году. Компании формируют команды специалистов по аналитике, отказываясь от систем, которые уже устарели. Данные команды объединяют в рамках HR в единую стратегическую функцию. В 2016 году 51% компаний отмечают влияние бизнеса на разработку HR-программ, в то время как в 2015 году число респондентов, придерживающихся данной точки зрения, было значительно ниже — 38%. В настоящее время 44% опрошенных используют данные о сотрудниках с целью прогнозирования эффективности работы компании. В прошлом таких респондентов было только 29%.

Одна из самых значимых новых тенденций в HR-аналитике заключается в том, что все более популярным становится использование внешних данных (в том числе полученных через социальные сети), таких как: оценка бренда компании сотрудниками, характеристики модели набора персонала, показатели внешнеторгового оборота, а также демографическая статистика. Она позволяет компаниям прогноиро-

вать тенденции в области управления персоналом и привлекать лучших специалистов. На сегодняшний день 29% компаний считают, что они успешно работают в этой области, и 8% оценили себя на отлично

9. *Автоматизация HR.* Инновационные HR-организации используют мобильные и облачные технологии с целью создания онлайн-сервисов, которые помогут сотрудникам применять HR-программы в повседневной жизни. Целью автоматизации HR является не просто замена старых систем управления персоналом, но и создание платформы по предоставлению услуг, легкой и простой в использовании. Объединив дизайн-мышление и мобильные технологии, компании теперь могут разрабатывать свои собственные приложения, делая работу более легкой, производительной и приятной.

74% руководителей определили автоматизацию HR как приоритетную задачу. Эта тенденция быстро приобретает популярность. 42% компаний адаптируют свои существующие системы управления персоналом к программам мобильного обучения в цифровом формате, привязанным к жестким срокам. 59% разрабатывают мобильные приложения, в которые интегрированы системы бэк-офиса, удобные для сотрудников. И 51% используют внешние социальные сети в своих внутренних приложениях с целью подбора персонала и управления графиками работы сотрудников.

10. *Фриланс.* Чтобы соответствовать все более высоким требованиям со стороны персонала, руководителям HR-организаций приходится учиться адаптировать и привлекать сотрудников, работающих неполный день или заключивших срочный трудовой договор. Более семи из десяти руководителей и HR-лидеров (71%) отметили данную тенденцию как «важную» или «очень важную».

Фриланс-экономика требует от своих участников, желающих работать максимально продуктивно, решения ряда вопросов. Каков наилучший способ привлечения и использования внештатных сотрудников, нанимаемых для повышения производительности собственных сотрудников и эффективности компании? Как компании могут применять навыки сотрудников, работающих по срочному трудовому договору, чтобы иметь доступ к самым талантливым и высококвалифицированным специалистам на рынке труда?

Многие компании пытаются решить данные проблемы. Только 19% опрошенных руководителей считают, что в их компаниях присутствует понимание норм трудового законодательства, связанных с наймом сотрудников, работающих неполный день, и только 11% имеют полный набор процессов для управления сотрудниками, работающими по срочным трудовым договорам. Это говорит о том, что компании должны применять тщательно обдуманные подходы, т. к. количество внештатных сотрудников в ближайшие годы будет продолжать увеличиваться. Дополнительным аспектом управления персоналом является огромный рост популярности искусственного интеллекта и других передовых технологий, которые, вероятнее всего, приведут к сокращению одних и созданию других рабочих мест, а также изменению рабочих процессов и традиционных моделей рынка труда. [3]

Итак, в результате исследования было выделено топ-10 тенденций в сфере управления персоналом в 2016 году. 92% всех респондентов по всему миру указали, что организационная структура стала главным вопросом на повестке дня руководителей компаний и служб HR и является их ключевым приоритетом. Также актуальны вопросы лидерства, обучения и компетенций HR, которые оценивались респондентами как очень важные. Руководители, для того чтобы успешно конкурировать в сегодняшней сложной бизнес-среде и на рынке труда, стали уделять больше внимания изменению организационной структуры (дизайна). Культура и вовлечение персонала также имеют большое значение для руководителей высшего звена. Это находит выражение, в частности, в увеличении количества социальных сетей и приложений, которые делают деятельность компаний более прозрачной. Руководители высшего звена все чаще признают необходимость самостоятельной разработки стратегии по формированию корпоративной культуры вместо того, чтобы ее определяли внешние консультанты.

Необходимо отметить, что наибольшая эффективность в управлении персоналом будет достигаться при комбинировании этих подходов. С нашей точки зрения, предприятиям и организациям нашей страны следует учесть мировой опыт при разработке стратегии управления своим персоналом, что позволит увеличить эффективность функционирования предприятий и организаций в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балашов, А.И. Управление человеческими ресурсами : учеб. пособие / А.И. Балашов, И.Д. Котляров ; под ред. А.Г. Саниной. – СПб. : Питер, 2012. – 320 с.
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации : учебник / А.Я. Кибанова. – 3-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
3. Результаты Международного исследования тенденций в сфере управления персоналом – 2016 : основные выводы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/human-capital-trends-2016-ru.pdf>. – Дата доступа: 09.06.2017.

УДК 331.101.38

**МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ****А.Ю. ПУХ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Э.Н. ВОРОНЬКО)*

Раскрыто понятие мотивации и стимулирования. Указаны основные требования к организации стимулирования и мотивации трудовой деятельности персонала (охарактеризованы методика и принципы) в организации. Сформулированы основные выводы.

Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала помогают повысить эффективность производительности труда, решить стратегически важные задачи по развитию предприятия или организации. Улучшить систему управления, добиться поставленных целей можно в течение короткого периода времени, применяя различные методики. [1]

Мотивация – это побуждение человека к действию для достижения его личных целей и целей организации. [2]

Мотивация основана на долговременном воздействии на работника в целях изменения по заданным параметрам структуры ценностных ориентаций и интересов работника, формирования соответствующего мотивационного ядра и развития на этой основе трудового потенциала. Такое взаимодействие в отличие от стимулирования называют мотивированием.

Стимулирование является ориентацией на фактическую структуру ценностных ориентаций и интересов работника, на более полную реализацию имеющегося трудового потенциала. [3]

Стимул характеризуется с двух позиций. Сотрудники имеют возможность получить дополнительные блага при позитивном стимуле. При негативной форме появляется угроза утраты: выплата штрафов, пени, потеря работы

Мотивация трудовой деятельности персонала, как и стимулирование, относятся к двум системам, побуждающим выполнять работу быстро и качественно. Мотивационная политика предприятия считается стратегическим воздействием. Работнику помогают сделать карьеру, расширить уровень профессиональных знаний, оплачивают обучение. Это способствует тому, что полученные сотрудником знания и навыки в дальнейшем помогают успешному развитию компании.

Стимулирование относится к тактике решения вопросов, удовлетворяющих потребности персонала. Чаще всего в качестве стимула рассматриваются поощрения материального характера. Оба процесса входят в эффективную систему управления. Мотив помогает изменить существующее положение.

При организации процессов стратегических решений важно учитывать особенности работы организации. Необходимо знать, какие методики помогут справиться с поставленными задачами. Рационально провести разъяснительную работу, чтобы персонал был в курсе, за какие результаты труда положено материальное или нематериальное вознаграждение, поощрение.

С самого начала, с приходом в определенную организацию, работник ставит перед собой определенные цели. Быстро адаптироваться в коллективе, подняться по профессиональной или служебной лестнице, получить уважение со стороны окружающих помогает мотивация. Основной задачей руководства служит выбор стимулирующих и мотивирующих методов, которые позволят получить высокую отдачу и производительность от всех сотрудников.

Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала проводится с помощью различных методик, разработанных с учетом специфики определенной организации.

К поощрительным способам стимулирования относятся:

- выплаты бонусов, рассчитываемых в зависимости от индивидуального вклада каждого сотрудника;
- начисления дополнительных премий за отсутствие прогулов или опозданий;
- выдача талонов на льготное питание;
- добавление дней к оплачиваемому отпуску и пр.

Самым действенным способом стимулирования производительности труда сотрудников является заработная плата. При фиксированной сумме оклада редко удастся добиться высоких результатов. Если зарплата зависит от количества произведенной продукции, уровня продаж или других факторов, влияющих на результат, каждый работник стремится приложить максимальное количество усилий при выполнении своих обязанностей.

Многие организации применяют смешанную систему оплаты труда. К фиксированной заработной плате начисляют премиальные выплаты при условии выполнения установленной нормы. Положение о премировании закрепляется во внутренних нормативных актах компании. Мотивация и стимулирование

трудовой деятельности персонала относятся к самым доступным способам, помогающим достичь поставленных целей.

Мотивация позволяет сформировать у работников внутренние побуждающие факторы. Определяющие мотивы для каждого сотрудника могут отличаться. Внешними факторами мотивации служит необходимость самореализации, самоутверждения, потребность в общении, убежденность. К внутренним причинам относятся материальные блага, возможности продвинуться по карьерной лестнице, заслужить признание и занять определенное положение в обществе. Все это способствует увеличению производительности труда.

Основные требования к организации стимулирования и мотивации трудовой деятельности персонала заключаются в следующем.

- Методика стимулирования:

- 1) комплексность. Единство моральных и материальных ценностей. Значение индивидуальных или коллективных стимулов зависит от методов управления, опыта, традиций организации;

- 2) дифференцированность. Индивидуальный подход к определению методов стимулирования для разных групп сотрудников. Основное подразделение производится по стажу, опыту, степени квалификации, личному вкладу в развитие предприятия;

- 2) гибкость и оперативность. Это необходимость систематически пересматривать систему стимулирования, величину материальных вознаграждений.

- Принципы стимулирования:

- 1) доступность. Стимулы могут получить все сотрудники. Условия системы должны быть демократичными, понятными;

- 2) осязаемость. Верхний и нижний порог системы стимулирования отличается в разных коллективах. Выплата небольшой суммы не ощущается, не воспринимается персоналом в качестве поощрения;

- 3) постепенность. Сумма материального вознаграждения постоянно увеличивается. Если первая премия выплачена в размере оклада, последующее вознаграждение не может быть снижено. Это помогает стабилизировать мотивационное воздействие;

- 4) минимизация разрыва. Данный принцип предполагает проводить выплату премий или бонусов с минимальным разрывом между достигнутым результатом и получением поощрения. Это позволяет создать четкую непосредственную связь с результатами труда и служит сильным фактором мотивации;

- 5) совмещение моральных и материальных стимулов. Выплата бонусов и премий должна сочетаться с поощрениями нематериального характера. На общем собрании отмечают достижения отличившихся сотрудников, выдают грамоты.

Материальное стимулирование по итогам месяца, квартала, года создает положительную динамику, направленную на улучшение производительности труда. Отстающие сотрудники пытаются достичь высоких результатов, чтобы их достижения отметили. Дополнительное вознаграждение за выслугу лет способствует снижению текучести кадров.

Нематериальные стимулы считаются элементами социальной политики предприятия. Персонал работает более эффективно, если заслуги отличившихся сотрудников отмечают. Благодарности и грамоты, публичное признание заслуг позволяет организовать управление, способствующее достижению экономического благополучия. [1]

Итак, мотивация и стимулирование трудовой деятельности помогает активизировать внешние и внутренние рычаги управления. Это позволяет создать благоприятные условия для решения стратегических задач компании. Эффективность трудовой деятельности персонала зависит от применения методов материальной и нематериальной мотивации. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала помогают повысить эффективность производительности труда, решить стратегически важные задачи по развитию предприятия или организации. Улучшить систему управления, добиться поставленных целей в течение короткого периода времени можно лишь, применяя различные методики, которые, в свою очередь, должны быть комплексными, дифференцированными, гибкими и оперативными. Также следует учитывать принципы стимулирования: доступность, осязаемость, постепенность, минимизация разрыва, совмещение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Директор по персоналу [Электронный ресурс] // Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала. – Режим доступа: <https://www.hr-director.ru/article/66629-qqq-17-m4-stimulirovanie-trudovoy-deyate-lnosti>. – Дата доступа: 29.07.2017.
2. Основы менеджмента : учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / Н.Д. Эриашвили [и др.] ; под ред. И.В. Бородушко, В.В. Лукашевича. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 271 с.
3. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации : учебник / А.Я. Кибанова. – 3-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.

УДК 658.3

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ – ОСОБЫЙ ВИД УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.С. ТУРОВЕЦ

(Представлено: М.В. ГАЙДОВА)

Рассмотрены такие понятия, как: экономика знаний и управление знаниями. Выделены этапы процесса управления организационным знанием. Представлены возможности для каждой организации, которые даёт использование менеджмента знаний.

Современные тенденции развития мировой экономики все больше и больше делают упор на информацию, высокие технологии, инновации, человека с его знаниями и навыками. Республика Беларусь не обладает значительным природно-ресурсным потенциалом для того чтобы конкурировать с иностранными государствами на мировой арене. Но при этом она обладает значительным трудовым потенциалом [1]. Экономика знаний - именно та модель хозяйствования, которая могла бы реализовать данный потенциал в полной мере. Экономика знаний актуальна для малых стран, не имеющих значительных природных ресурсов, также стран, обладающих высоким уровнем развития человеческого потенциала, которые имеют достаточно развитую материальную базу для проведения исследований в областях, которые являются ведущими технологическими направлениями больших экономически развитых стран

Экономика знаний – это экономика, основанная на человеческом потенциале [2], на знаниях и навыках человека и предполагает увеличение конкурентоспособности страны за счет эффективного использования знаний, их генерирования, сохранения и передачи. А также создания высокотехнологичной продукции и новых технологий на их основе.

Экономика знаний позволяет перейти к качественно новому уровню ведения хозяйствования, как на макро-, так и на микроуровне. И здесь мы должны говорить об актуализации менеджмента знаний.

Так как знания становятся ключевым ресурсом развития организации, то им нужно качественно управлять для достижения высокой эффективности его использования. С этой целью в организациях формируется система управления знаниями (СУЗ).

Важнейшую роль в практической реализации научного и образовательного потенциала общества играет управление знаниями. Управление знаниями – это особый вид управленческой деятельности, получивший широкое распространение в последнее время.

Основная цель управления знанием может быть определена как сокращение дефицита знаний путем их генерации и использования для повышения конкурентоспособности организаций и национальных экономик. Однако до сих пор точное и однозначное определение понятия управления знаниями не сформулировано. Наиболее часто под управлением знаниями понимают любые процессы и принципы, связанные с созданием, приобретением, завладением, обменом и использованием знаний или опыта. Приняв это определение, можно выделить этапы процесса управления организационным знанием, которые представлены в таблице.

Таблица. – Этапы процесса управления организационным знанием

Этап	Характеристика этапа
1. Определить	Определение, какие знания имеют решающее значение для успеха организации.
2. Собрать	Приобретение существующих знаний, опыта, методов и квалификации.
3. Выбрать	Формирование потока собранных, упорядоченных знаний, оценка их полезности.
4. Хранить	Отобранные знания классифицируются и вносятся в корпоративную память.
5. Распределить	Знания извлекаются из корпоративной памяти, становятся доступными для использования.
6. Применить	Практическое использование знаний при осуществлении заданий, решении проблем, принятии решений, поиске идей и обучении.
7. Создать	Выявляются новые знания путем наблюдения за клиентами, использования обратной связи, причинного анализа, эталонного тестирования, опыта, исследований, экспериментирования, креативного мышления, разработки данных
8. Продать	На основе интеллектуального капитала создаются новые продукты, которые могут быть реализованы вне предприятия

Использование менеджмента знаний для каждой организации дает возможность:

- Быстрее отвечать на требования клиентов с помощью более эффективных инновационных решений и препятствовать тому, чтобы клиенты искали эти решения у конкурентов.
- Быстрее воплощать инновации в продукты с тем, чтобы поставить их клиентам.
- Использовать интеллектуальные активы партнеров, осуществляя совместную техническую, функциональную, отраслевую экспертизу.
- Ускорять обучение и передачу навыков для персонала.
- Экономить ресурсы за счет повторного использования однажды найденных решений.
- сотрудники лучше представляют цели и процессы компании;
- активный обмен информацией способствует улучшению взаимоотношений между сотрудниками;
- сотрудники компании учатся, извлекают уроки из своих и чужих ошибок и используют достижения друг друга;
- информационные сети и средства связи позволяют объединить как отдельных сотрудников, так и целые группы, включая и те, что работают в отдаленных местах.
- сотрудники могут быстрее найти или получить необходимую им информацию;
- улучшается работа с потребителями, поскольку сотрудники получают от них информацию в порядке обратной связи и принимают соответствующие меры;
- использование общих знаний позволяет компании быстрее реагировать на изменение запросов рынка.

Но возникают трудности: привлечение сотрудников, которые не понимают смысла внедрения системы; нежелание сотрудников делиться знаниями, так как они не осознают пользу от участия в обмене знаниями; финансовые, ресурсные и в том числе временные ограничения;

Таким образом, применение системы управления знаниями является важной частью для организации, так как умение применять собственные знания становится кардинальным отличием успешных компаний. Иными словами, важным принципом каждой успешной организации должно выступать распространение знаний и управление ими для обеспечения конкурентоспособности, значительного роста и развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Инфопедия» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://infopedia.su/12x822f.html>. – Дата доступа: 12.09.2017.
2. Studbooks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studbooks.net/1748120/ekonomika/ekonomika_znaniy_suschnost_osnovnye_cherty. – Дата доступа: 12.09.2017.

УДК 658.3

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ЗНАНИЕМ

А.С. ТУРОВЕЦ

(Представлено: М.В. ГАЙДОВА)

Затрагивается тема об актуализации менеджмента знаний. Раскрыты стратегии, применяемые в управлении знаниями. В статье затрагивается тема об актуализации менеджмента знаний. Определена тактическая задача управления знаниями.

Управление знаниями получило широкое распространение в бизнес-практике. В настоящее время более 80% крупнейших корпораций мира внедрили у себя те или иные инициативы по управлению знаниями. В глобальных корпорациях задействованы разнообразные формы групповой работы, направленной на создание и распространение знаний [1].

Большинство организаций стремится управлять знаниями по той причине, что это важный путь для инновационного развития и достижения конкурентных преимуществ. Управление знаниями в организациях позволяет решать две главные задачи: тактическую – повседневное использование знаний в ответ на требования или возможности рынка; стратегическую – разработка стратегии формирования человеческого капитала, отвечающего долговременным целям корпорации.

Тактическая задача состоит в разработке и применении процессов управления знаниями, определении их этапов и содержания, а также установлении ответственности за своевременное получение, обновление, распространение знаний и обучение работников с целью использования знаний при решении стоящих перед ними задач [2].

Стратегическая задача вытекает из принципиальной установки на то, что ключевым фактором успеха в долгосрочной перспективе становится интеллектуальный капитал, центральная роль в котором принадлежит человеческой составляющей. Поэтому в долгосрочных планах по управлению знаниями, тесно увязанных с миссией и целями организации, предусматривается комплекс действий по формированию инновационной системы, основу которой составляют инфраструктура знаний, обучение персонала и финансирование инициатив и проектов по знаниям.

В связи с этим практический интерес представляют подходы к стратегии управления знаниями, применяемые различными организациями. Исследования, проведенные Американским центром производительности и качества, позволили выделить семь стратегий управления знаниями, используемых компаниями в настоящее время (рисунок 1) [3].

Три из семи стратегий заключаются в том, чтобы эффективно формировать и использовать знания в рамках одного из видов интеллектуального капитала (человеческий, организационный и капитал отношений). Еще три стратегии предполагают достижение позитивного эффекта от взаимодействия двух различных видов интеллектуального капитала (человеческого и организационного, человеческого и капитала отношений, организационного и капитала отношений). Последняя, седьмая, стратегия строится на основе одновременного взаимодействия всех трех элементов интеллектуального капитала.

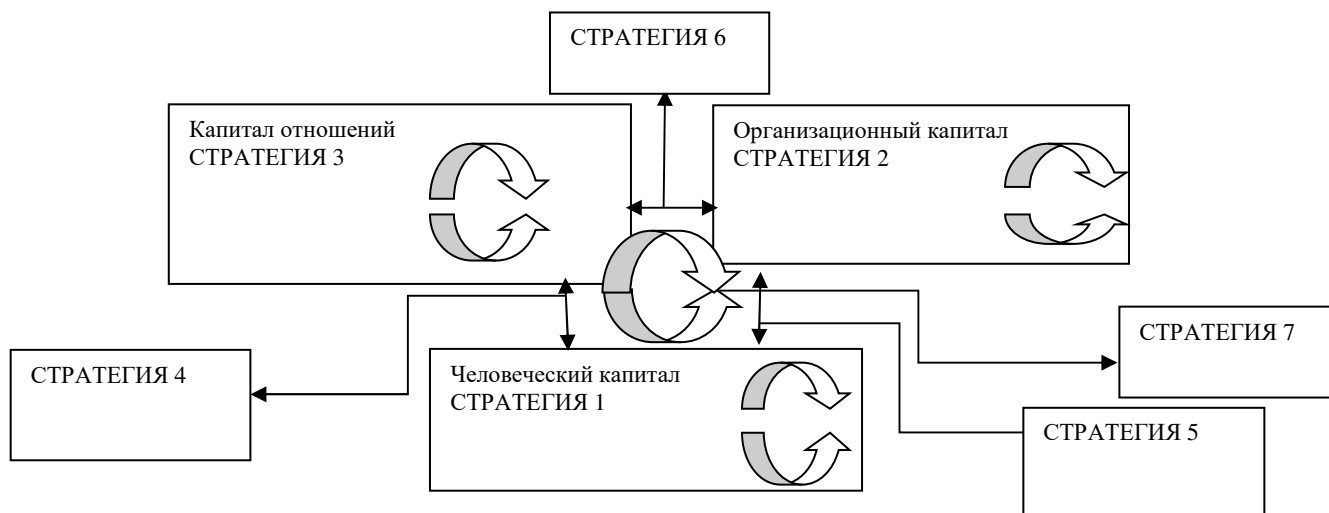


Рисунок. – Взаимосвязь стратегий управления организационным знанием

Таким образом, базовые стратегии управления знаниями направлены либо на обмен знаниями в рамках одного вида интеллектуального капитала с целью его увеличения, либо на эффективный перенос знаний из одного вида интеллектуального капитала в другой [5].

Первая стратегия, основанная на формировании и использовании знаний в рамках человеческого капитала, отвечает на вопросы: «Каким образом происходит обмен знаниями между работниками организации?», «Как повышается их компетенция и как она используется в целях повышения конкурентоспособности организации?» Эта стратегия направлена на развитие индивидуальной компетенции работников путем их обучения, проведения тренингов и подробно исследована в работах, посвященных человеческому капиталу, мотивационным системам, обучению в организациях.

Вторая стратегия направлена на формирование и использование знаний в рамках организационного капитала. К элементам организационного капитала относятся информационные системы, базы данных, оргструктуры, авторские права, патенты, ноу-хау, лицензии и пр. Информационные системы и базы данных заняли значительное место в современных организациях благодаря быстрому и успешному развитию компьютеров и программного обеспечения. Современное формирование прогрессивной организационной структуры, ориентированной на интенсивный обмен знаниями внутри организации, – одно из направлений реализации второй стратегии.

Третья стратегия направлена на формирование и использование знаний во внешних связях организации. Стратегия опирается на маркетинговые технологии. Исследованию конкретных приемов и управленческих технологий формирования конструктивных и эффективных связей организации с внешними контрагентами посвящены многочисленные и в ряде случаев объемные исследования по теории и практике маркетинга.

Четвертая стратегия направлена на взаимодействие человеческого капитала и капитала отношений. Она включает в себя приемы и методы взаимодействия с потребителями, которые повышают индивидуальную компетенцию сотрудников организации. Это может происходить разными путями, прежде всего путем прямого контакта с потребителями. Именно поэтому во многих организациях возникает вопрос об увеличении количества сотрудников, напрямую контактирующих с клиентами. При реализации четвертой стратегии управления знаниями может оказаться полезным бенчмаркинг – систематический процесс выявления лучших организаций, оценки их продукции и методов производства с целью использования передового опыта этих организаций.

Пятая стратегия направлена на взаимодействие человеческого и организационного капитала. Она отвечает на вопрос: «Как индивидуальная компетенция сотрудников содействует построению элементов внутренней структуры организации и, соответственно, как можно повысить индивидуальную компетенцию с помощью элементов внутренней структуры?» Стратегия имеет дело в основном с переносом индивидуального знания во внутрикорпоративные системы и закреплением его там с целью широкого использования другими сотрудниками. Во всех приведенных примерах происходит своеобразная конвертация человеческого капитала в организационный. От индивидуальных компетенций к внутренней структуре организации идет поток знаний, который затем закрепляется в информационных системах.

Шестая стратегия направлена на продуктивное взаимодействие капитала отношений и организационного капитала. Стратегия имеет дело с переносом знаний из сферы взаимодействия с внешними контрагентами организации во внутрикорпоративные системы и закреплением их там с целью широкого использования сотрудниками. В рамках шестой стратегии осуществляется также сбор данных о продажах с целью рационализации производственного процесса, снижения потерь и оптимизации запасов.

Седьмая стратегия направлена на движение знаний одновременно между всеми видами интеллектуального капитала. Как правило, в организации делается акцент на каком-либо одном виде интеллектуального капитала. Одни организации особое внимание уделяют человеческому капиталу, обучению, тренингам, системам мотивации и продвижения по службе; другие – вопросам маркетинга, продвижения товара на рынок, завоевания соответствующей доли рынка; третьи увлечены созданием корпоративных систем управления, построенных с использованием современных информационных технологий. Лишь немногие организации одновременно рассматривают все аспекты управления знаниями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стоунхаус, Дж. Управление организационным знанием [Электронный ресурс] / Дж. Стоунхаус. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-1/02.shtml> 10.04.2011. – Дата доступа: 06.09.2017.
2. Букович, У. Управление знаниями: руководство к действию : пер. с англ. / У. Букович, Р. Уильямс. – М. : ИНФРА-М, 2002. – XIV. – 504 с.
3. Управление знаниями в корпорациях / Б.З. Мильнер [и др.] ; под ред. Б.З. Мильнера. – М. : Дело, 2006. – 304 с.
4. Гапоненко, А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с.

УДК 332.146.2 (316.422)

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В.А. ЧИЖ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. А.Р. ЛАВРИНЕНКО)

Рассматриваются методики оценки уровня инновационного развития региона, основанные на расчете показателей потенциального и реального уровней инновационного развития. Основной проблемой при определении уровня инновационного развития регионов является отсутствие научно-обоснованного необходимого и достаточного количества показателей для оценки эффективности региональных инновационных процессов и их систем.

Инновации и научно-технические разработки становятся неотъемлемыми составляющими устойчивого экономического роста не только государств, но и отдельных их регионов, в особенности обладающих значительными интеллектуальными и промышленными ресурсами. В этой связи особое значение приобретает комплексный анализ инновационного состояния областей Республики Беларусь. Он позволяет определить тенденции научно-технологического развития, оценить и выявить скрытые возможности регионов, их способности к усовершенствованию и обновлению, следовательно, применять эффективные управленческие решения.

В отечественной науке и практике на современном этапе развития нет общепринятого подхода к оценке инновационной восприимчивости регионов Республики Беларусь, поэтому встает острая необходимость изучения и разработки методики оценки инновационной восприимчивости регионов. В известных методиках чаще применяется индекс инновативности в качестве основной характеристики уровня инновационного развития региона. Он рассчитывается как интегральный показатель, в основу которого положены различные факторы, выделенные по определенным критериям и с точки зрения авторов характеризующие инновации, инновационные процессы. Рассмотрим их более подробно.

Независимым институтом социальной политики в рамках проекта «Социальный атлас российских регионов» предлагается две методики оценки инновативности регионов. В первой методике выделены две группы индикаторов (таблица 1):

1. Базовые факторы, способствующие формированию более инновационной среды.

2. Факторы состояния информационно-коммуникационной системы, для оценки которых использованы показатели распространения новейших видов связи и информации, применяемые в международных методиках.

Более высокая доля населения, проживающего в крупных городах, характеризует инновативность в самом общем виде: инновационный потенциал региона увеличивается благодаря концентрации в крупных городах вузов и более образованного населения, модернизации городской среды и ее повышенной конкурентоспособности. Развитая система высшего образования отражает образовательный потенциал новых поколений и наличие центров исследований и разработок, связанных с высшими учебными заведениями. Показатели занятости в науке и объема валового регионального продукта (ВРП), произведенного в секторе услуг и науке, в совокупности позволяют оценить сдвиги экономики и рынка труда региона в направлении постиндустриального развития.

Таблица 1. – Факторы для расчета индекса инновативности по методике проекта «Социальный атлас российских регионов»

Базовые факторы (Vi)	Факторы состояния информационно-коммуникационной системы (ITCi)
V1 – доля населения, проживающего в крупных городах (с населением 250 тыс. человек и более)	ITC1 – уровень проникновения сотовой связи в регион
V2 – численность студентов государственных вузов на 10 тыс. человек населения	
V3 – доля занятых в науке от занятых в сфере услуг	ITC1 – уровень интернетизации региона
V4 – ВРП в сфере услуг на душу населения	
V5 – ВРП в науке и научном обслуживании на душу населения	

В рассматриваемой методике находится интегральный показатель, называемый индексом инновативности (*I*). Этот индекс определяется путем агрегирования нормированных индикаторов. Приведем алгоритм нахождения индекса инновативности.

Нормирование показателей осуществляется по формуле линейного масштабирования:

$$\text{Показатель}_{\text{нормированный}} = \frac{X - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1)$$

где *X* – значение показателя;

X_{max}, *X_{min}* – установленные максимальное и минимальное значения показателей.

Нахождение среднего значения из показателей душевого ВРП в секторе услуг и душевого ВРП в науке. Вычисление среднего арифметического из полученных 6 компонентов:

$$I = \frac{A + B + C + \frac{D + E}{2} + F + G}{6}, \quad (2)$$

где *A* – индекс доли крупногородского населения;

B – индекс численности студентов государственных вузов;

C – индекс доли занятых в науке от занятых в секторе услуг;

D – индекс душевого валового регионального продукта в секторе услуг;

E – индекс душевого валового регионального продукта в науке и научном обслуживании;

F – индекс уровня проникновения сотовой связи;

G – индекс интернетизации.

Рассмотрим второй метод оценки регионов. Число индикаторов во второй методике стало 5, на их основании можно оценить основные сферы инновационной деятельности: создание и разработку инноваций, финансирование инновационной деятельности, инновационность продукции и уровень развития информационно-коммуникационной среды. Как и в первой методике, показатели нормируются по формуле линейного масштабирования. Формула агрегирования представляет среднее арифметическое из пяти вычисленных показателей:

$$I = \frac{A + B + C + D + E}{5}, \quad (3)$$

где *A* – индекс доли персонала, занятого исследованиями и разработками;

B – индекс численности студентов государственных вузов;

C – индекс интернетизации;

D – индекс количества зарегистрированных патентов;

E – индекс доли затрат на инновации в ВРП.

К индикаторам оценки способности регионов к созданию и внедрению инноваций относятся следующие факторы:

1) численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в процентах от общей численности занятых в экономике;

2) численность учащихся вузов на 10 тыс. человек населения;

3) количество зарегистрированных патентов на 1 тыс. человек, занятых в экономике;

4) затраты на технологические инновации, руб./чел.;

5) уровень интернетизации, %.

Во второй методике более широко использована статистика инноваций, однако она крайне несовершенна. Первая методика в большей степени использует косвенные показатели, отражающие «готовность» социально-экономической среды к инновациям. Несмотря на различия в наборе индикаторов, рейтинги регионов не сильно отличаются друг от друга.

Можно отметить, что большое число методик, оценивающих инновационные процессы, носит рейтинговый характер. Рейтинги позволяют через количественные оценки в агрегированном виде представить качественное состояние изучаемых объектов.

Рассмотрим еще ряд методик с целью их дальнейшего уточнения и использования для оценки инновационной восприимчивости регионов Республики Беларусь.

В рейтинговой методике выбран комплекс параметров, определяющих уровень инновационного развития регионов и отслеживаемых государственной статистикой, а также разработан математический аппарат получения агрегированных рейтинговых оценок [1]. Учитываемые в рейтинге критерии инновационного развития территории разделены на две группы: факторы, описывающие уровень инновационной восприимчивости региона, и параметры инновационной активности региона (таблица 2).

Таблица 2. – Критерии рейтинга инновационного развития региона

Группы критериев	Критерии, включенные в группу
Уровень инновационной восприимчивости	Показатели технологической эффективности: производительность труда, фондоотдача, экологичность производства
Параметры инновационной активности	Затраты на исследования и разработки на одного занятого, затраты на технологические инновации на одного занятого, выпуск инновационной продукции на душу населения

Включение в анализ факторов инновационной восприимчивости обусловлено тем, что уровень технологического развития пропорционален масштабу внедренных в производство инноваций. Соответственно при низких показателях технологической эффективности невозможно говорить о высоком уровне инновационного развития даже при значительной инновационной активности.

Таким образом, технологические индикаторы являются результирующими параметрами инновационной активности. Все используемые в рейтинге показатели имеют относительные единицы измерения, отражающие эффективность инновационной деятельности как с точки зрения процесса и результата.

Приведем алгоритм вычисления рейтинговой оценки.

1. Для каждого из введенных в анализ 6 критериев инновационного развития определяется регион-лидер, имеющий максимальное значение показателя, которое принимается за 100 %.

2. Относительно лидера соответствующие параметры других регионов пересчитываются в процентном отношении:

$$S_i = \frac{X_i}{X_{\max}} * 100\%, \quad (4)$$

где i – номер региона;

X_i – значение параметра для i -го региона;

X_{\max} – максимальное значение параметра региона-лидера;

S_i – процентное отношение значения параметра в i -м регионе к региону-лидеру.

Свертка относительных значений индикаторов в итоговые рейтинговые оценки. Делается предположение, что в структуре индекса инновационной активности и инновационной восприимчивости региона факторы имеют равные весовые коэффициенты. Рейтинговые оценки инновационной восприимчивости и инновационной активности региона определяются как среднее арифметическое:

$$V = \frac{S_d + S_f + S_e}{3}, \quad (5)$$

$$A = \frac{S_a + S_b + S_c}{3}, \quad (6)$$

где V – рейтинговая оценка инновационной восприимчивости региона;

S_d – процентное отношение производительности труда в экономике региона к максимальному значению по совокупности;

S_f – процентное отношение фондоотдачи в экономике региона к максимальному значению по совокупности;

S_e – процентное отношение экологичности экономики региона к максимальному значению по совокупности;

A – рейтинговая оценка инновационной активности региона;

S_a – процентное отношение затрат на исследования и разработки на 1 занятого к максимальному значению по совокупности;

S_b – процентное отношение затрат на технологические инновации на 1 занятого к максимальному значению по совокупности;

S_c – процентное отношение объема выпуска инновационной продукции на душу населения региона к максимальному значению по совокупности.

Формирование рейтинга инновационного развития регионов, как среднего арифметического A и V , т.е. весовые коэффициенты инновационной активности и инновационной восприимчивости составляют 0,5:

$$VA = \frac{V + A}{2}. \quad (7)$$

где VA – итоговый индекс инновационного развития региона.

Таким образом, рейтинговая оценка уровня инновационного развития региона лежит в интервале от 0 до 100 %. Чем больше значение VA, тем выше место региона в рейтинге инновационного развития.

Разбиением числовой шкалы VA на десять равных частей получается модифицированная рейтинговая шкала инновационного развития регионов (таблица 3).

Таблица 3. – Рейтинговые индексы инновационного развития регионов VA и их интерпретация

Класс	Рейтинговый бал, %	Значение уровня инновационного развития региона
Зона А – высокий уровень		
A++	От 90 до 100	Супервысокий
A+	От 80 до 90	Очень высокий уровень
A	От 70 до 80	Высокий уровень
Зона В – средний уровень		
V++	От 60 до 70	Уровень выше среднего
V+	От 50 до 60	Средний уровень
V	От 40 до 50	Удовлетворительный уровень
Зона С – низкий уровень		
C++	От 30 до 40	Уровень ниже среднего
C+	От 20 до 30	Низкий уровень
C	От 10 до 20	Очень низкий уровень
Зона D – неудовлетворительный уровень		
D	От 0 до 10	Неудовлетворительный уровень

После нахождения значений показателей, их нормируют, а затем назначают веса, получая составляющую рейтинга. Для расчета нормированных значений показатель экономического, социального и другого эффекта инноваций делится на соответствующий показатель региона, в котором осуществляется проект. Весовые коэффициенты определяются экспертным методом

В результате проведения расчетов находится рейтинговая оценка эффективности инноваций, которая впоследствии применяется для выбора альтернатив и принятия решений по конкретному инновационному проекту.

Сложность состоит в установлении порогового значения рейтинга, при котором инновационный проект будет считаться удовлетворительным.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что анализ наиболее распространенных и широко используемых методик оценки инновационных показателей показывает следующее. Факторы, используемые при расчете индекса инновативности региона [1], по своему экономическому смыслу больше всего соответствуют инвестициям в широком смысле в инновационную составляющую экономики региона, так как отражают потенциальные возможности региона. Рейтинговые методики оценки учитывают всего 6 относительных показателей, что не может комплексно отражать уровень инновационного развития региона. Сложность методики оценки эффективности инновационных проектов предприятий заключается в том, что невозможно учесть все инновационные проекты, осуществляемые в регионе. Вместе с тем в практике управления не выработан единый подход к оценке инновационного уровня развития регионов, что препятствует адекватной оценке результативности государственной инновационной политики на национальном и региональном уровнях, эффективности расходования бюджетных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крылов, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, И.В. Журавкова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 134 с.
2. Гневко, В.А. Региональные проблемы инновационного развития экономики / В.А. Гневко. – СПб. : ИУЭ, 2004. – 152 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 990 с.

УДК 330.341(332.146.2)

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА**В.А. ЧИЖ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. А.Р. ЛАВРИНЕНКО)*

Рассмотрены различные методы оценки инновационного потенциала организации, приведены их достоинства и недостатки. С помощью рассмотренных методов оценки предлагается выработать единую систему, которая позволит наиболее полно оценить инновационную активность организации на любом этапе ее развития. А также позволит выработать стратегию дальнейшего развития на основании полученных результатов.

Инновационная активность стала неотъемлемой чертой современной организации. Управление инновационной деятельностью тесно связано с величиной и структурой инновационного потенциала. Объективная оценка инновационного потенциала является необходимым этапом эффективного управления инновационной деятельностью организации. Причем, определение уровня инновационного потенциала должно осуществляться как на заданный момент, так и в динамике, в целях дальнейшего ее развития.

В рамках данного исследования вопрос оценки инновационного потенциала организации представляется наиболее актуальным.

Аналитический обзор научных публикаций по проблеме оценки инновационного потенциала показал, что она недостаточно проработана, в том числе, на уровне организации.

Целью оценки инновационного потенциала является возможность выбора и реализации инновационной стратегии организации, позволяющей укрепить ее положение на рынке. Оценка уровня инновационного потенциала организации позволит:

- адекватно оценить возможность и готовность организации к инновационной деятельности;
- проанализировать и спрогнозировать тенденции развития организации, выявить ее сильные и слабые стороны;
- подготовить рекомендации предложения по выбору и формированию инновационной стратегии организации и механизмам ее реализации.

Рассмотрим подходы к оценке инновационного потенциала организации.

По мнению Фатхутдинова Р.А., Бовина А. А., Чередникова Л.Е., Якимовича В.Я, оценка инновационного потенциала производится на основе анализа или диагностики внутренней среды организации, элементы которой группируют в следующие блоки [1, с. 106]:

1. Продуктовый блок представляет собой направление деятельности организации и результаты деятельности в виде продуктов и услуг.
2. Функциональный блок включает преобразование ресурсов и управления в продукты и услуги в процессе деятельности организации.
3. Ресурсный блок состоит из материально-технических, производственных, трудовых, информационных и финансовых ресурсов организации.
4. Организационный блок подразумевает организационную структуру, технологию процессов по всем функциям и проектам, организационную культуру.
5. Блок управления включает в себя общее руководство организацией, систему управления и стиль управления.

Схема оценки инновационного потенциала при данном подходе выглядит как показано на рисунке [1, с.115].

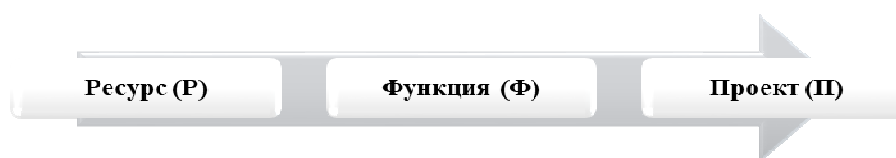


Рисунок. – Схема оценки инновационного потенциала

Инновационный потенциал организации может оцениваться с двух позиций:

- оценка готовности организации к разработке и внедрению конкретного инновационного проекта;
- оценка текущего состояния организации относительно всех или группы уже реализуемых проектов.

В соответствии с постановкой основной задачи оценки инновационного потенциала, применяют одну из двух возможных методик оценки: детальную или диагностическую.

Детальный подход к оценке инновационного потенциала применяется в основном на стадии обоснования инновационного проекта с целью определить готовность и способность организации к реализации инновации.

В случае применения диагностического подхода к оценке инновационного потенциала системы, в качестве системы может выступать как организация в целом, так и ее подразделения. Диагностический подход используется при ограничении в сроках проведения оценки, отсутствии информации об организации, отсутствии специалистов, способных проводить системный анализ. Применение диагностического подхода требует определенных навыков и информационной базы. Параметры диагностического анализа базируются на доступной как для внутренних, так и для внешних аналитиков информации, которая характеризует различные стороны деятельности системы. Круг данных параметров довольно ограничен [1, с. 118; 2, с. 211].

Системный подход к анализу исследуемого объекта, установление взаимосвязи диагностических параметров с другими важными параметрами системы и достоверность информации о значениях отобранных диагностических параметров являются обязательными условиями качественного проведения диагностического анализа.

Метод оценки инновационного потенциала, предложенный Трифиловой А.А. [3, с. 29]. В работе говорится о том, что в настоящее время при разработке стратегии инновационного развития и оценке инновационного потенциала организации следует оценивать не только возможности осуществлять инновационную деятельность, но и анализировать достаточность ресурсов для текущего производства. Оценку инновационного потенциала предлагается проводить на предмет обеспеченности организации финансово-экономическими ресурсами, достаточными для эффективного обеспечения не только стратегической инновационной, но и текущей производственной деятельности.

Результат оценки по данному методу показывает, возможно ли данной организации наряду с текущей производственно-хозяйственной деятельностью, осуществлять выбранные направления инновационной деятельности при накопленных на данный момент финансовых ресурсах. Другими словами, при таком подходе к оценке можно проанализировать инновационные возможности (потенциал) организации по эффективному финансово-экономическому обеспечению существующих и инновационных технологий.

В работе Горбунова В.Л. и Матвеева П.Г. [4] предлагается проводить оценку состояния организации по целому ряду критериев, характеризующих его инновационный потенциал. К таким разделам могут быть отнесены:

- оценка кадрового потенциала организации;
- оценка технического оснащения организации для проведения НИОКР и выпуска инновационной продукции;
- научно-технический потенциал организации, условия работы с инвестором;
- маркетинг инновационной продукции;
- оценка финансового состояния организации;
- организация контроля качества;
- оценка интеллектуальной собственности организации.

Для автоматизации расчетов по выбранным критериям спроектирована база данных, которая по каждому разделу формирует интегральную оценку, которая получается как результат вычисления рейтинговых оценок специальных индикаторов по каждому разделу.

Например, для второго раздела в настоящее время к таким признакам отнесены следующие характеристики деятельности организаций:

- наличие производственных площадей и их юридический статус;
- наличие и тип оборудования;
- технологический уровень используемого оборудования;
- характеристика основных средств производства в организации;
- финансовая оценка основных средств организации.

По каждой из перечисленных характеристик сформированы критерии оценки деятельности организации, которые используются экспертом как условный норматив развития по рассматриваемому разделу.

Эксперт по результатам документальной проверки (по рекомендованному списку проверяемых документов и материалов) выбирает наиболее подходящий уровень из перечисленных для оценки рассматриваемой характеристики его деятельности. Характеристикам присвоены баллы, которые отражают

вклад рассматриваемой деятельности организации в общий уровень ее инновационного развития. Высший балл присваивается оценке, которая соответствует наиболее высокому уровню развития инновационной организации по рассматриваемой характеристике ее деятельности.

По каждой из характеристик автоматически вычисляется интегральная оценка, которая формируется как средняя оценка по всем разделам. При вычислении средней оценки по характеристике оценки по разделам умножаются на весовые коэффициенты.

Все разделы оцениваются по аналогичной методике, используя определенные для конкретного раздела индикаторы. Интегральная оценка деятельности организации дается как итоговая таблица, в которой приведены оценки мониторинга по рассмотренным разделам. Сформированная база данных позволяет рассмотреть взаимосвязь всех характеристик деятельности организаций, выработать рекомендации и определить тенденции их развития.

Данная методика позволяет оценить инновационный потенциал организации по многим составляющим, что является ее несомненным достоинством. Но, по нашему мнению, некоторые показатели оценки, предложенные в данной методике, характеризуют общий уровень соответствующего раздела, например, кадрового потенциала, а не непосредственно тех его компонент, которые формируют инновационный потенциал организации.

В работе И.В. Шляхто [5] для получения интегральной оценки инновационного потенциала оценивается каждая его составляющая: научно-технический потенциал, информационный потенциал, кадровый потенциал, финансовый потенциал, производственно-технологический потенциал, потребительский потенциал, организационный потенциал, управленческий потенциал, инновационная культура.

И. В. Шляхто разработана система показателей, включающая в себя ряд коэффициентов, которые определяют каждую составляющую инновационного потенциала организации [5].

На наш взгляд, применение относительных показателей (коэффициентов) более рационально, чем использование метода экспертных оценок, так как полученный результат будет объективен и не зависим от субъективного мнения и уровня компетентности эксперта.

Такое представление структуры инновационного потенциала и параметров его оценки обеспечивает глубокий, комплексный анализ инновационного потенциала организации. Однако имеется существенный недостаток данного метода. Не предложены критериальные значения для разработанных коэффициентов. Таким образом, оценивать инновационный потенциал системы по данному методу возможно только в динамике, сравнивая результаты предыдущих отчетных периодов с настоящим. Следовательно, действительный уровень инновационного потенциала как таковой не определяется.

Проведенный аналитический обзор имеющихся методов показал, что рассмотренные методы обладают определенными достоинствами и недостатками (таблица 1). Наиболее полная, глубокая и объективная оценка инновационного потенциала системы возможна лишь при правильном выборе комплекса показателей, позволяющих характеризовать инновационный потенциал по различным признакам и в разрезе составляющих его компонент.

Определение состава показателей оценки и определяющих их критериальных значений является важной проблемой развития методов оценки инновационного потенциала организаций.

Состав показателей оценки должен обеспечивать необходимую и достаточную информацию о состоянии инновационного потенциала и отдельных его компонент с целью принятия своевременных и объективных управленческих решений по поводу дальнейшего эффективного управления уровнем инновационного потенциала организации.

Таблица. – Сравнительный анализ методов оценки инновационного потенциала организации

Автор	Подход к оценке	Метод оценки	Результат оценки	Достоинства	Недостатки
1	2	3	4	5	6
Фатхутдинов Р.А., Горфинкель В.Я., Чернышев Б.Н., Якимович В.Я., Гинин В.Н.	Детальный подход	Метод экспертных оценок (экспертные балльные оценки)	Определение готовности и способности организации к реализации конкретного инновационного проекта	Позволяет оценить состояние ресурсной базы для реализации нового проекта	Не определяется интегральная оценка инновационного потенциала
	Диагностический подход		Определение сильных и слабых сторон организации по элементам ее внутренней среды	Определяется интегральное значение уровня инновационного потенциала	Значительный уровень субъективности; ограниченность используемого круга параметров оценки

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6
Трифилова А.А.	Ресурсный подход	Метод финансово-экономического анализа (расчет показателей финансовой устойчивости)	Определяется обеспеченность организации финансовыми ресурсами для осуществления конкретных инноваций	Высокий уровень объективности	Не оцениваются все элементы инновационного потенциала
Горбунов В.Л., Матвеев П.Г.	Факторный подход	Метод экспертных оценок, аналитический метод (преимущественно экспертные балльные оценки, балльные коэффициенты)	Определяется интегральный уровень инновационного потенциала, показана взаимосвязь всех характеристик деятельности организации	Многосторонняя оценка инновационного потенциала; определяется интегральный уровень инновационного потенциала и оценка по компонентам	Проводится анализ очень большого объема информации; многие показатели характеризуют общий потенциал организации, а не инновационный
Шляхто И.В.	Факторный подход	Аналитический метод (расчет системы показателей)	Определяется состояние каждой составляющей инновационного потенциала путем вычисления ряда показателей, характеризующих инновационный потенциал	Высокий уровень объективности, всесторонняя оценка инновационного потенциала организации	Нет критериальных значений показателей оценки

Определение экономической сущности и структуры инновационного потенциала позволило выявить факторы, оказывающие на него влияние. Составлена классификация факторов, влияющих на инновационный потенциал организаций, обобщены и систематизированы классификационные признаки, существующие в научных источниках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.
2. Бовин, А.А. Управление инновациями в организации : учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.Я. Якимович. – М. : Омега – Л, 2006. – 415 с.
3. Трифилова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 173 с.
4. Горбунов, В.Л. Методика оценки инновационного потенциала предприятия / В.Л. Горбунов, П.Г. Матвеев // Инновации. – 2002. – № 8. – С. 67–69.
5. Шляхто, И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия / И.В. Шляхто // Вестн. Брян. гос. техн. ун-та. – Брянск, 2006. – № 1 (9). – С. 109–115.

УДК 33

ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ**Е.А. ЧУМАКОВА, М.С. КОРШУНОВА**
(Представлено: В.Н. СТАХЕЙКО)

Рассмотрены вопросы инноваций в строительстве и развитие нововведений в строительстве дорог при помощи двух 3D-принтеров разной направленности в условиях современной экономики. Рассматриваются проблемы развития строительства автодорог в государстве. Проводится описание преимуществ инновационной технологии строительства автомагистрали Полоцк-Верхнедвинск-пос. Григоровщина.

Развитие — необходимая составляющая процессов, происходящих вокруг нас, без которой становится невозможным повышение качества нашей жизни. В данной статье речь пойдет о инновациях в строительстве, которые являются не просто нововведением, а скорее необходимой составляющей, позволяющей вывести процесс и экономику строительства на более высокий уровень, а, проще говоря, являются двигателем развития отрасли.

Инновации — ключевой фактор экономического развития современных государств. Их разработка и внедрение требуют значительных ресурсов — трудовых, финансовых, организационных, но решение соответствующих задач необходимо в целях обеспечения эффективности экономики страны.

Так что же именно принято понимать под инновацией и что она в себе несет? Под инновацией принято понимать некоторое новшество в сфере технологических разработок, реализации управленческих решений, организации бизнес-процессов, которое базируется на использовании передовых достижений в различных сферах науки. Примеры инноваций могут наблюдаться в самых разных отраслях хозяйствования. Важный критерий признания того или иного решения инновационным — принципиальное улучшение того или иного технологического или управленческого процесса при его внедрении.

В условиях развития инновационной экономики особенно актуальной становится проблема строительства. На сегодняшний день ни для кого не секрет, что 3D-принтеры крепко заняли свою нишу и являются одной из последних инновационных разработок, в том числе на рынке строительства. При помощи 3D-принтера люди уже научились строить дома за один день. [1] Но строительство не ограничивается постройкой зданий и сооружений. Как насчет того, чтобы построить автомагистраль при помощи всего лишь двух 3D-принтеров разной направленности? Именно этот вопрос и рассмотрим в данной статье.

Один из наиболее актуальных вопросов в нашем государстве — это развитие автодорог. Для повышения качества и количества дорожного полотна сделано немало усилий, и в будущем этому вопросу планируется уделять должное внимание. Этому способствует внедрение в производство покрытий и технологических процессов укладки, которые соответствуют международным стандартам.

Положить начало переходу всей транспортной экосистемы страны на качественно новый уровень, введя новые технологии в строительстве автомобильных дорог, реально при помощи промышленного 3D-принтера для печати автомобильных дорог. Его специализация — создание дорог с помощью технологии 3D-печати из специального состава стеклопластиковой арматуры на основе волокнистых композитов периодического профиля. [2]

Принцип работы 3D-принтера, собранного Себастьяном Моралесом, печатающего волокнистым композитом, был позаимствован у природы. Для печати он использует хлопчатобумажные нитки, пропитанные светочувствительной смолой. Они проходят через принтер и, оказавшись на платформе для печати, мгновенно затвердевают под воздействием ультрафиолета. [3]

Благодаря высоким механическим характеристикам волокнистые композиты находят широкое применение в технике в качестве конструкционного материала. Существенным преимуществом создания стеклопластиковой арматуры периодического профиля с использованием 3-D принтера является то, что технологический процесс получения конечного продукта совмещен по времени и включает в свой состав несколько одновременно протекающих процессов с изготовлением конструкции из стеклопластиковой арматуры на основе волокнистых композитов. Основу волокнистых полимер-

ных композиционных материалов составляют армирующие волокнистые наполнители, объединенные в монолитный композиционный материал полимерной матрицей. Элементы конструкций из композиционных материалов состоят обычно из однонаправленных армирующих слоев стеклонитей, уложенных в определенной последовательности, поэтому в основе методов расчета и проектирования таких конструкций лежат механические характеристики однонаправленно армированного слоя, которые требуется определить экспериментально или расчетным путем. Механическое поведение таких композитов значительно зависит от времени, что обусловлено ярко выраженными вязкоупругими свойствами полимерных связующих и некоторых типов волокон. Многие компании заняты поиском способов печати волокнистым композитом, ведь в случае успеха они смогут строить более надежные конструкции и изделия. [4]

В современном строительстве автодорог на территории Республики Беларусь еще не применялось возведение дорожного полотна при помощи 3D-принтеров. Дорожным полотном самого высокого качества считалось полотно I категории, включающее в себя верхний слой из горячей плотной асфальтобетонной смеси типа А, нижний слой из горячей крупнозернистой асфальтобетонной смеси, верхний слой основания из черного щебня, нижний слой основания из щебня, подстилающий слой из песка. Новая (инновационная) технология укладки дорожного полотна включает в себя: подстилающий слой из песка – традиционным способом; монолитный бетонный слой – при помощи 3D-принтера, армированный волокнистыми наполнителями, объединенными в монолитный композиционный материал полимерной матрицей в виде сеток, изготавливаемых при помощи 3D-принтера и закрепляемых на металлические штыри; верхний слой из горячей плотной асфальтобетонной смеси типа А. Укладка бетона и укладка сеток может производиться при помощи 3D-принтеров.

Инновационная технология укладки дорожного полотна позволяет выполнить весь комплекс работ не только быстрее, но и дешевле по сравнению с традиционной. Так же инновационная технология строительства придает дороге дополнительную прочность, что оказывает прямое влияние на срок ее службы, тем самым можно добиться меньших затрат на ремонт дорожного полотна на стадии эксплуатации.

Уложенное таким способом дорожное полотно отличается высокой плотностью и полным отсутствием дефектов, а наличие полимерной составляющей делает его устойчивым к вибрации и воздействию атмосферных осадков. [5]

Автомобильная дорога, выполненная по инновационной технологии, обладает рядом преимуществ как на стадии ее строительства, так и на стадии эксплуатации по сравнению со строительством дорог традиционным способом. Для выявления преимуществ и недостатков строительства автодорог по новой технологии среди большого объема информации из специализированных источников проведены изыскания с использованием СВОТ-анализа. Среди преимуществ можно выделить:

- уменьшение затрат на ремонт дорожного полотна;
- транспортные средства менее подвержены износу;
- меньший процент аварийных ситуаций на дороге;
- уменьшение количества обслуживающего персонала на стадии эксплуатации дороги;
- следствием улучшения качества дорожного покрытия будет являться увеличение грузоперевозок со стороны зарубежных перевозчиков.

Инновационное строительство дорожного полотна осуществляется при помощи двух 3D-принтеров, работа которых будет выполняться непосредственно на месте строительства дорожного полотна. Дорожное полотно будет отличаться от дорожного полотна I категории. Состав работ и затрат новой автомагистрали будет состоять из подстилающего слоя песка, укладки стеклопластиковой арматуры периодического профиля, верхнее покрытие дорожного полотна из горячей плотной а/бетонной смеси типа А.

Применение 3D-принтеров в строительстве дает множество преимуществ. Главные из них это высокая скорость строительства автомобильных дорог и полная механизация процесса армирования покрытия. Это позволяет в более короткие сроки, а, следовательно, и более эффективно возводить, реконструировать и ремонтировать существующие автомобильные дороги.

Таким образом, инновационные технологии уже прочно закрепили свои позиции на строительном рынке. Важно отметить, что новые технологии позволяют не только быстрее справиться с поставленными в строительстве задачами, но и намного качественнее, что немаловажно в условиях современной экономике. Также нужно отметить, что при проектировании строительства автомагистрали сыграют большую

роль и затраты на осуществление строительства, ведь стоимость автомагистрали, построенной при помощи новой 3D -технологии, значительно ниже, чем при строительстве традиционным способом. Нельзя не учитывать и то, что современная экономика признана инновационной. Это говорит о том, что новшества внедрять важно и нужно. Это позволит выйти на новый, более высокий уровень в развитии отдельных сфер экономики и общества, в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Darriuss. Калифорнийские ученые разработали технологию, позволяющую печатать на гигантском 3D-принтере дома из бетона [Электронный ресурс] / Darriuss // Новости. – 2014 – Режим доступа: <https://realt.onliner.by/2014/01/23/contour>. – Дата доступа: 23.06.2017.
2. Грахов, В.П. Влияние развития 3D-технологий на экономику строительства [Электронный ресурс] / В.П. Грахов, С.А. Мохначев, О.В. Бороздов // Фундаментальные исследования. – 2014. – Режим доступа: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=36044>. – Дата доступа: 23.06.2017.
3. Моралес, С. Студент сконструировал принтер, печатающий волокнистым композитом [Электронный ресурс] / С. Моралес // Print expo. – 2013. – Режим доступа: <http://3d-expo.ru/ru/student-skonstruiroval-printer-pechatayushchiy-voлокnistym-kompozitom>. – Дата доступа: 23.06.2017.
4. Шабанов, Д.Н. Прогнозирование эксплуатационных характеристик однонаправленных волокнистых материалов / Д.Н. Шабанов, В.Н. Стахейко, С.А. Терехов // Перспективные направления инновационного развития строительства и подготовки инженерных кадров : материалы XX междунар. науч.-метод. семинара, Гродно, 17–19 февр. 2016 г.
5. Васильев, В.В. Композиционные материалы : справ. / В.В. Васильев, Ю.М. Тарнопольский. – М. : Машиностроение, 1990 – 512 с.

УДК 33

**СРАВНЕНИЕ ВАРИАНТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА АВТОМАГИСТРАЛИ
ПОЛОЦК – ВЕРХНЕДВИНСК – ПОС. ГРИГОРОВЩИНА
ИННОВАЦИОННЫМ И ТРАДИЦИОННЫМ СПОСОБАМИ ПРОИЗВОДСТВА РАБОТ**

Е.А. ЧУМАКОВА, М.А. КОЗЛОВА
(Представлено: преподавателем В.Н. СТАХЕЙКО)

Рассматриваются вопросы технологии укладки дорожного полотна традиционным способом и с использованием 3D-принтеров. Проводится сравнение строительства дороги инновационным и традиционным способами. Выявляются недостатки и преимущества инновационного способа строительства.

3D-принтеры уже на протяжении нескольких лет занимают свою нишу в современном строительстве и прочно закрепили свои позиции на мировом строительном рынке. Это потому, что применение 3D-принтеров в строительстве дает множество преимуществ. Главными из них являются высокая скорость, полная автоматизация процессов строительства, меньшее количество затрат на весь процесс строительства. [1]

Каждая инновация обязана отвечать на ряд вопросов о востребованности ее в современном обществе, об использовании новинки в повседневной жизни, о том, упрощает ли она жизнь современного человека. Чтобы ответить на вопрос, лучше ли инновационный способ строительства автодороги, в основе которого лежит стеклопластиковая арматура периодического профиля, чем традиционный, следует провести анализ затрат на производство и строительство, сравнить затраченное время на весь процесс, а также сравнить затраченные силы для достижения одного и того же результата.

Немаловажно также определить, выгодно ли для заказчика данного проекта по строительству автомагистрали инновационным способом тратить свои силы и средства на его исполнение? В данном случае следует ответить на вопрос, будет ли получена прибыль или доход от реализации проекта по новому варианту сравнимый с доходами в случае размещения предполагаемых вложений в альтернативный проект? Либо, будет ли наблюдаться снижение затрат в новом варианте по сравнению с лучшим вариантом существующих способов изготовления стеклопластиковой арматуры периодического профиля и ее укладки в тело бетона при строительстве дороги. В качестве сравниваемого варианта выбираем традиционный способ изготовления стеклопластиковой арматуры периодического профиля на заводе-изготовителе с последующей доставкой на объект строительства и укладкой его в тело бетона. Для проведения сравнения необходимо привести сравниваемые варианты к сопоставимому виду. Это значит, что сравниваемые варианты должны быть увязаны по цели, задачам и назначению. Все работы и затраты, связанные с достижением цели, задач, сроков, времени (даты), назначения и некоторых критериев, которые отличаются между собой по качественным и количественным показателям должны включаться в состав сравниваемых вариантов строительства автомобильной дороги. Для того, чтобы провести такую работу необходимо точно определиться с технологией и организацией производства работ по созданию, изготовлению, доставке и использованию арматуры периодического профиля в двух сравниваемых вариантах с учетом укладки бетона в тело автомобильной дороги традиционным способом и с использованием 3D-принтера.

В нашем случае такая работа была осуществлена. В состав традиционного способа устройства автомагистрали Полоцк-Верхнедвинск-пос. Григоровщина (до границы с Латвией) вошли следующие работы и затраты:

1. подготовительные работы по расчистке территории;
2. работы по насыпи подстилающего слоя из песка толщ. 0,6 м. с уплотнением;
3. работы по насыпи нижнего слоя из щебня толщ. 0,1 м.;
4. работы по насыпи верхнего слоя из черного щебня толщ. 0,2 м. с уплотнением;
5. работы по устройству нижнего слоя из горячей крупнозернистой а/бетонной смеси толщ. 0,08 м;
6. работы по устройству верхнего слоя из горячей плотной а/бетонной смеси типа А толщ. 0,06 м (рис. 1);
7. работы по нанесению разметки на дороге;
8. работы по установке дорожных знаков;
9. затраты на строительство рабочего городка для рабочего персонала;
10. затраты на содержание рабочего персонала;
11. затраты на топливо;
12. затраты на электроэнергию;

13. затраты на аренду техники и оборудования;
14. затраты на материалы для строительства автомагистрали;
15. транспортные расходы. [2]

В состав инновационного способа входят следующие виды работ и затрат:

1. подготовительные работы по расчистке территории;
2. работы по насыпи подстилающего слоя из песка толщ. 0,4 м с уплотнением;
3. работы по насыпи слоя из щебня толщ. 0,05 м;
4. работы по монтажу 2-х 3D-принтеров;
5. работы по печати стеклопластиковой арматуры периодического профиля; (рис. 2) [3,4];
6. работы по печати бетонного покрытия толщ. 0,15 м;
7. работы по осуществлению покрытия дорожного полотна из горячей плотной а/бетонной смеси

типа А толщ. 0,06 м;

8. работы по нанесению разметки на дороге;
9. работы по установке дорожных знаков;
10. затраты на строительство рабочего городка для рабочего персонала;
11. затраты на содержание рабочего персонала;
12. затраты на топливо;
13. затраты на электроэнергию;
14. затраты на аренду техники и оборудования;
15. затраты на материалы для строительства автомагистрали;
16. транспортные расходы [4].

Очевидно, что при инновационном методе строительства дороги объем работ меньше и требует меньше сил и затрат.

При оценке экономической эффективности было выявлено явное преимущество инновационного метода строительства автодороги перед традиционным. Строительство инновационным методом будет окончено на год раньше при протяженности дорожного полотна в 100 километров. На строительство дороги протяженностью в 100 километров и шириной в 16 метров предполагается потратить 163504118000 руб. в ценах по состоянию на 01.01.2012 (без деминации), что на 280000000 дешевле, чем, если бы дорога Полоцк-Верхнедвинск протяженностью в 100 км строилась при помощи стандартного способа укладки дороги. Трудоемкость основного периода строительства дороги составляет 137850 чел/ч, что при средней численности бригады дорожников в 8 человек в трехсменном режиме рабочего дня с использованием 2-х 3D-принтеров позволит осуществить строительство за 718 дней. При традиционном способе со средней численностью рабочей бригады в 18 человек с 1,5-ра сменным рабочим днем и разделением укладочного процесса на три потока (укладка сеток, укладка бетонного основания, укладка асфальтобетонного покрытия) продолжительность строительства дороги составит 1105 дней, что на 387 дней дольше, чем при использовании новой технологии. В результате строительство одного километра дороги инновационным способом составит порядка 200 тыс. в долларовом эквиваленте.

Таким образом, проведя все расчеты строительства дороги инновационным способом при помощи 3D-принтеров и строительства, которое уже существует на сегодняшний день, можно сделать вывод, что инновационное строительство выгоднее, дешевле и быстрее. Главная задача для воплощения идеи – поиск инвесторов и привлечение их средств для закупки необходимого оборудования и организации всех дальнейших затрат по строительству автомагистрали.

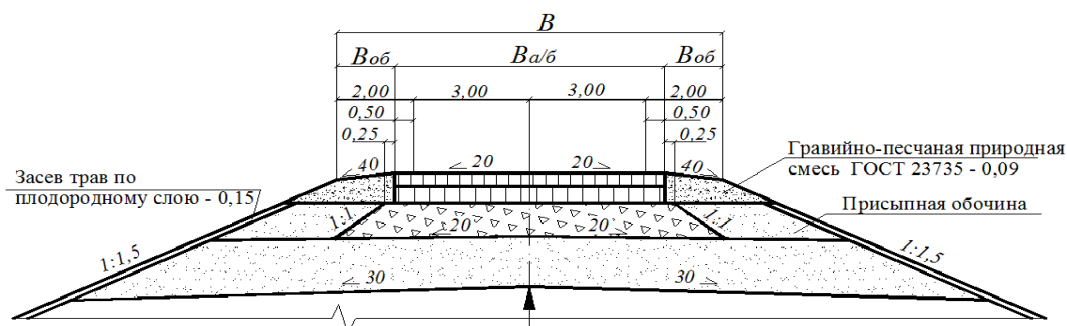


Рисунок 1. – Разрез дорожного полотна

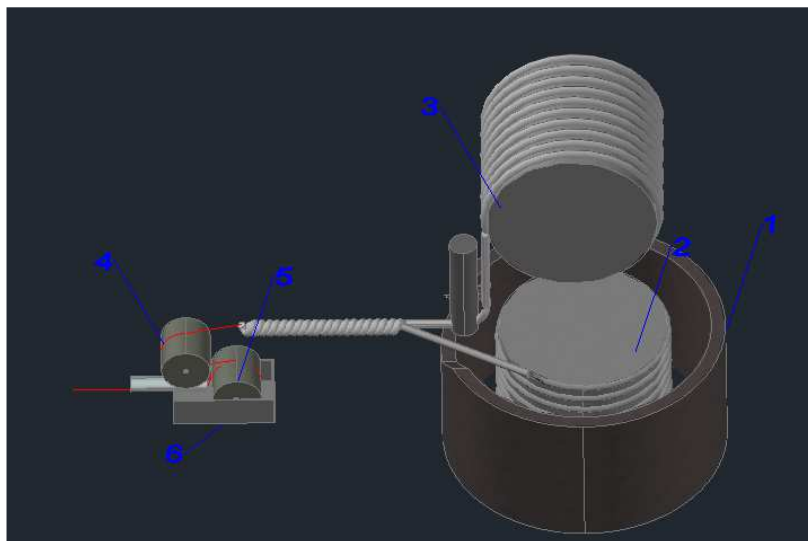


Рисунок 2. – 3D-принтер, печатающий волокнистым композитом

ЛИТЕРАТУРА

1. Горьков, Д. 3D-печать с нуля // Фундаментальные исследования [Электронный ресурс] – 2015 – Режим доступа: <http://3dtoday.ru/blogs/daymon/new-book-for-beginners-3d-printing-from-scratch>. – Дата доступа: 26.06.2017.
2. Горельшев, Н.В. Технология и организация строительства автомобильных дорог / Н.В. Горельшев, С.М. Полосин-Никитин, М.С. Коганзон ; под ред. Н.В. Горельшева. – М. : Транспорт, 1992. – 552 с.
3. Капусто, А.В. К вопросу оценки эффективности применения новых технологий в дорожном строительстве на примере использования 3D-принтера / А.В. Капусто, С.Н. Костюкова, В.Н. Стахейко // Инновации в дорожном строительстве : сб. докладов междунар. науч.-техн. конф., Минск, 27–28 дек. 2016 г. – С. 128–135.
4. Модель оценки экономической эффективности использования 3-Д принтера при создании изделий из стеклопластиковой арматуры периодического профиля / Д.Н. Шабанов [и др.] // Вестн. Полоцк. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 6. – С. 94–98.

УДК 334.012.33

**ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ****М.В. ЯЦЫНА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.В. ДОДОНОВ)*

Проводится выявление модели рыночной экономики в Республике Беларусь, исследуется становления социально-ориентированной модели рыночной экономики страны, выявлены пути развития рыночной экономики, определены меры борьбы и пути решения проблем становления рыночной экономики в Республике Беларусь.

Определение проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В условиях перехода экономики Республики Беларусь к рыночным отношениям многие проблемы экономической жизни общества приходится оценивать и решать по-новому. Более того, появляются проблемы, к решению которых общество приступает впервые. Современная экономика чрезвычайно сложна: она признана формировать условия для самых разнообразных видов жизнедеятельности людей. В зависимости от того, как организована экономика, на каких принципах эта организация строится, можно определить, какие задачи она в состоянии решить, какие интересы общества, различных социальных групп она может удовлетворить.

Анализ последних исследований и публикаций. Рыночная экономика является предметом многолетних исследований зарубежных и отечественных учёных-экономистов. Отечественные ученые-экономисты анализировали теоретические и практические проблемы экономики переходного (трансформационного) периода; зарубежные экономисты занимались изучением теоретических и практических основ трансформационных экономик.

Нерешенные проблемы. Первоочередными проблемами становятся вопросы, связанные с созданием рыночных институтов, бюджетно-налоговой политики. В частности, нуждаются в пересмотре дорогостоящие социальные программы расходной части бюджета - пенсионное обеспечение, здравоохранение, сокращение безвозвратного субсидирования. Необходимо совершенствовать систему налогообложения, включая сокращение высоких ставок налогов с фонда заработной платы, а также продолжить правовую реформу, совершенствуя законодательство в области прав собственности, улучшения конкурентной среды, других вопросов формирования рыночной экономики.

Целью данной работы является выявление проблемы становления рыночной экономики в Республике Беларусь и обоснование путей её решения.

Для достижения данной цели в статье решаются следующие **задачи**: раскрытие сущности рыночной экономики, выявление модели рыночной экономики в Республике Беларусь, исследование становления социально-ориентированной модели рыночной экономики в Республике Беларусь, пути развития рыночной экономики.

Основной материал. Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием - рынок.

Республика Беларусь вступила в новый, XXI в. как молодое суверенное социальное государство, создающее открытую управляемую социально ориентированную экономику [1, с. 364].

При наличии общих черт в постсоциалистическом развитии стран СНГ белорусский вариант формирования рыночной экономики имеет свои особенности, что позволяет говорить о белорусской модели социально ориентированной рыночной экономики. К ее основным чертам относятся: сильная и эффективная государственная власть, обеспечивающая политическую стабильность, безопасность, социальную справедливость и общественный порядок; равенство различных форм собственности, в основе которого лежит главный критерий развития экономики – эффективность ведения хозяйства; принцип постепенности, эволюционности преобразований; активизация интеграционных процессов (прежде всего экономических) со странами Евросоюза, СНГ и Россией; эффективная социальная политика государства, инвестиции в здоровье, образование, профессиональное и культурное развитие личности, а также адресная социальная помощь.

В основе белорусской модели лежит создание социально ориентированной рыночной экономики, высокоэффективной, с адекватной рыночной инфраструктурой, действенными механизмами государственного и рыночного регулирования, обеспечивающими расширенное воспроизводство, восприимчи-

вость к научно-техническому прогрессу и стимулирующими работников к высокопроизводительному труду.

Она гарантирует высокий уровень благосостояния добросовестно работающим членам общества, достойное социальное обеспечение для нетрудоспособных, престарелых и инвалидов, базируется на принципах конституционных гарантий прав и свобод граждан, свободы предпринимательства, добросовестной конкуренции, выбора профессии и места работы, равенства форм собственности, гарантии ее неприкосновенности и использования в интересах личности и общества, обеспечения взаимосвязки благосостояния работника и результатов его труда, социального партнерства между государством, профсоюзами и союзами предпринимателей.

Помимо этих, типичных для развитых стран с рыночной экономикой черт и принципов, белорусская модель уже на начальной стадии своего становления включала специфические черты, отражающие историю страны, традиции народов, его менталитет с преобладанием таких черт, как коллективизм и взаимопомощь, социальная справедливость. Она исключает такие составляющие, как эгоцентризм, эксплуатацию чужого труда, обвальная безработица, резкая социальная дифференциация населения по доходам. В настоящее время формирование рыночной экономики Беларуси подошло ко второй стадии, которая характеризуется как смешанная экономика с развитыми рыночными отношениями, новой ролью государства, сильной, но уже селективной социальной политикой [2, с.387].

Основной целью устойчивого развития Республики Беларусь является динамичное повышение уровня благосостояния народа на основе сбалансированного расширенного воспроизводства экономической и социальной сфер с учетом сохранения окружающей среды для нынешних и будущих поколений.

Реформирование экономики Беларуси, как отмечалось выше, идет в нескольких направлениях, включающих реорганизацию управления государственными предприятиями, разгосударствление и приватизацию объектов государственной собственности, создание единых и равных условий для функционирования предприятий и организаций различных форм собственности, поэтапную либерализацию экономической деятельности и обеспечения свободы предпринимательства в сочетании с применением механизмов государственного регулирования, а также создания благоприятных (соответствующих мировой практике) условий для привлечения в Республику иностранных инвестиций.

Модель социально ориентированной рыночной экономики Беларуси доказала свою действенность и способность обеспечивать устойчивую макроэкономическую динамику даже в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

В настоящее время Республика Беларусь находится на этапе перехода к постиндустриальному обществу и трансформации хозяйства страны в социально ориентированную рыночную экономику. Формирование реальных рыночных отношений осложняется не только наследием централизованно управляемой экономики, но также сохранением в белорусском обществе коллективистских начал, отсутствием развитой частой земельной собственности, эффективной системы местного самоуправления, преобладанием вертикальных связей (государство-индивид) над горизонтальными (индивид-индивид). Большой процент белорусского народа психологически ориентирован на первостепенную ценность государства и свое будущее благосостояние связывает с заботой со стороны органов власти. Преодолеть эти ожидания в короткие сроки вряд ли возможно. Необходимо длительный период для создания полноценной рыночной экономики и, соответственно, новых производственной и социально-экономической структур общества, системы мотивации и основы роста всеобщего благосостояния – высокой эффективности производства [2, с.387].

Таким образом, социально ориентированная модель развития Республики Беларусь, как видим, обусловлена и историей страны, и менталитетом ее народа, и социально-гуманистическими предпочтениями, исходными особенностями экономики, объективной основой новой, постиндустриальной экономики, современным уровнем жизни населения, резко упавшим в перестроечные 90-е гг. во всех странах СНГ, в том числе и в Беларуси, а также общей приверженностью мирового сообщества идее устойчивого развития, обязывающей к ответственности за упрочение взаимосвязи основ общей устойчивости: экономики, социальной сферы и окружающей среды. Наконец, ещё раз следует подчеркнуть, что социальность экономики предопределяется современным переходом к новой, научно-информационной экономике с главным ее фактором – интеллектом.

Как показывает практика, в любом постсоциалистическом государстве, ставшем на путь перехода к рынку, существуют свои концепции и программы решения главных задач трансформационной экономики, формирования рыночных отношений.

Как отмечается в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы [3], главная цель развития страны на протяжении данного периода - повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития. В 2020 году прирост к 2015 году составит: ВВП – 12–15 процентов; реальных денежных доходов граждан - 9,5 - 11,6 процента. К концу 2020 года ставки по кредитам снизятся до 9–11 про-

центов. У каждой белорусской семьи будет возможность построить свой дом или квартиру. Продолжительность жизни вырастет до 75,3 года. Для достижения поставленных целей развитие страны будет основываться на следующих приоритетах:

- раскрепощение деловой инициативы;
- принятие стимулирующих мер для быстрого открытия своего дела;
- снижение инфляции и процентных ставок;
- создание полноценного финансового рынка;
- финансовое оздоровление реального сектора экономики;
- сбалансированный бюджет без роста налоговой нагрузки;
- модернизация отношений собственности;
- повышение эффективности инвестиций, привлечение прямых иностранных инвестиций;
- эффективное государственное управление;
- четкие критерии оценки руководящих кадров [3].

Все особенности белорусской модели объединяет ориентация на значительный рост благосостояния и социальное развитие населения.

За два десятилетия независимости Республика Беларусь достигла высоких темпов экономического роста, которые продолжают увеличиваться. Несмотря на то, что экономические подъемы прерываются спадами и даже кризисами, государство уверенно движется к поставленной цели, т. е. к построению социально ориентированной модели рыночной экономики, которая обладает своими характерными особенностями [4]:

- целевая направленность;
- интеллектуально – инновационная направленность;
- активная интеграция;
- последовательность и постепенность построения;
- смешанности экономической системы;
- высокая роль государства;
- социальная ориентация;
- опора на национальную стратегию устойчивого развития.

Результаты и перспективы дальнейшего исследования.

В экономике Беларуси сложился ряд структурных деформаций, как унаследованных от бывшего СССР, так и возникших вследствие экономического кризиса. Основными из них являются:

- несоответствие структуры производства внутреннему и нынешнему спросу;
- высокие энерго- и материалоемкость производства, его зависимость от импортных поставок топливно-энергетических и сырьевых ресурсов;
- высокий уровень физического и морального износа активной части основных фондов вследствие недостатка инвестиционных средств не только для расширенного, но просто их производства;
- недостаточный уровень развития наукоемких экспортных производств, имеющих высокую долю добавленной стоимости.
- Для того, чтобы идти в ногу с мировыми тенденциями, Беларусь должна максимально использовать свои сильные стороны (потенциальные конкурентные преимущества):
 - выгодное экономико-географическое и геополитическое положение; развитые системы транспортных коммуникаций и производственной инфраструктуры;
 - значительные земельные, водные, лесные ресурсы, наличие ряда важных полезных ископаемых; относительно развитый научно-технический потенциал; достаточно мощную строительную базу;
 - высокий образовательный уровень населения и сложившуюся систему подготовки квалифицированных кадров;
 - многовекторные внешнеэкономические связи [4].

Дальнейшее исследование необходимо вести в направлении разработки системы мер усовершенствования рыночной экономики.

Согласно Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития (НСУР) Республики Беларусь до 2020 года, в качестве общесистемных условий стратегического характера определены:

- построение и развитие унитарного демократического социального правового государства в соответствии с Конституцией Республики Беларусь;
- формирование современного гражданского общества;
- создание социально ориентированной рыночной экономики [5].

Считаем, что для выполнения данных условий в стратегической перспективе возможно лишь при участии каждого члена общества в обеспечении роста экономики на основе повышения производительности труда, заботе каждого гражданина Республики о сохранении культуры и мира в стране, сохранения толерантности и гостеприимства – черт, которые присущи белорусам. Таким образом, становление и развитие социально-ориентированной рыночной экономики зависит не только от правительства и Президента, которые обеспечивают стабильность и создают условия для роста экономики, но и от каждого члена общества, который должен своим трудом вносить вклад в это развитие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макроэкономика: социально ориентированный подход : учебник для студентов экон. специальностей / Э.А. Лутохина [и др.] ; под ред. Э.А. Лутохиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : ИВЦ Минфина, 2010. – 442 с., ил.
2. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория : учебник / Е.Ф. Борисов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт-Издат, 2005. – 399 с.
3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitiya. – Дата доступа: 26.11.2016.
4. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Экономика и финансы. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press10672.html>. – Дата доступа: 26.11.2016.
5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/nacionalnaya-strategiya>. – Дата доступа: 21.11.2016.

УДК 336.748.12:336.02

**ПРОБЛЕМА ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ
НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ****М.В. ЯЦЫНА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.В. ДОДОНОВ)*

Проводится комплексное исследование инфляционных процессов в Республике Беларусь, рассматриваются основные причины инфляции, выявлены наиболее значимые процессы, определяющие уровень инфляции в экономике страны, определены меры борьбы с ней при рассмотрении антиинфляционной политики Республики Беларусь.

Определение проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира, отрицательно влияя на все стороны жизни общества. Инфляция имеет серьёзные негативные экономические последствия, так как наносит немалый урон экономике государства, снижает её эффективность и порождает немало социальных проблем (рост безработицы, снижение уровня жизни и т.д.).

В Республике Беларусь инфляция также является одной из наиболее значимых проблем в экономике. За последние годы наблюдается рост инфляции в Республике Беларусь, несмотря на все предпринимаемые государством меры её преодоления. В Республике Беларусь эта проблематика не решена окончательно, что актуализирует проблему научных исследований в данном направлении.

Анализ последних исследований и публикаций. Термин «инфляция» (от лат. Inflation – вздутие) впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861-1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. Широкое распространение в экономической литературе он получил в XX в., после первой мировой войны [1, с.106].

Меры, принимаемые в сферах денежно-кредитного и бюджетно-налогового регулирования, а также в политике цен и заработных плат, носят согласованный между Правительством Республики Беларусь и Национальным банком Республики Беларусь характер и отражаются в Основных направлениях денежно-кредитной политики и годовых прогнозах социально-экономического развития [2].

Нерешенные проблемы. Избавиться от инфляции практически невозможно. На протяжении всего переходного периода в условиях Беларуси имеет место сложное сочетание долгосрочных и краткосрочных, внутренних и внешних, денежных и не денежных факторов инфляции. Обнаруживается сочетание открытой и подавленной (скрытой) инфляции. Подтверждением тому выступает низкое качество продукции, возникновение дефицита тех или иных товаров из-за неэффективности ценообразования, возникновения разрыва в уровне цен в государственном и частном секторах розничной торговли [3, с. 293].

Целью данной работы является выявление проблемного воздействия инфляции на экономику Республики Беларусь и поиск путей разрешения данной проблемы.

Для достижения цели решены основные задачи исследования: рассмотрено понятие инфляции, её виды, раскрыты причины возникновения; проведен анализ динамики процессов инфляции в Республике Беларусь; определены возможности преодоления инфляции и меры борьбы с ней при рассмотрении антиинфляционной политики в Республике Беларусь.

Основной материал. В большинстве стран мира уровень инфляции - один из важнейших макроэкономических показателей, который влияет на процентные ставки, обменные курсы, на потребительский и инвестиционный спрос, на многие социальные аспекты, в том числе на стоимость и качество жизни.

В октябре 2016 года уровень инфляции в Белоруссии составил 0,80%, что на 0,13 больше, чем в сентябре 2016 года и на 0,03 меньше, чем в октябре 2015 года. По данным Белстата, инфляция в 2015 году составила 12% [2]. Вместе с этим, инфляция с начала 2016 года составила 9,18%, а в годовом исчислении - 11,03%. В 2016 Беларусь занимает 17 место по уровню инфляции в мире [4].

Инфляция в Республике Беларусь, как и во многих странах, рассчитывается на основе индекса потребительских цен на товары и услуги. При расчете учитывается варьирование в базисном периоде времени затрат на приобретение определенных товаров и услуг, формирующих так называемую потреби-

тельскую корзину благ. В ее состав включаются важнейшие статьи расходов: продукты питания, жилье, одежда, транспортные издержки, расходы на медицинские и образовательные услуги.

В августе 2016 года в Беларуси впервые за много лет была зафиксирована дефляция, которую обеспечило сезонное снижение цен на фрукты и овощи. Инфляция по прогнозным показателям за 2016 года не должна превысить 12% [2]. Инфляция в России тем временем за 2016 год уже составила 7,3%.

Ниже представлен график месячной инфляции в Беларуси за 2016 год.

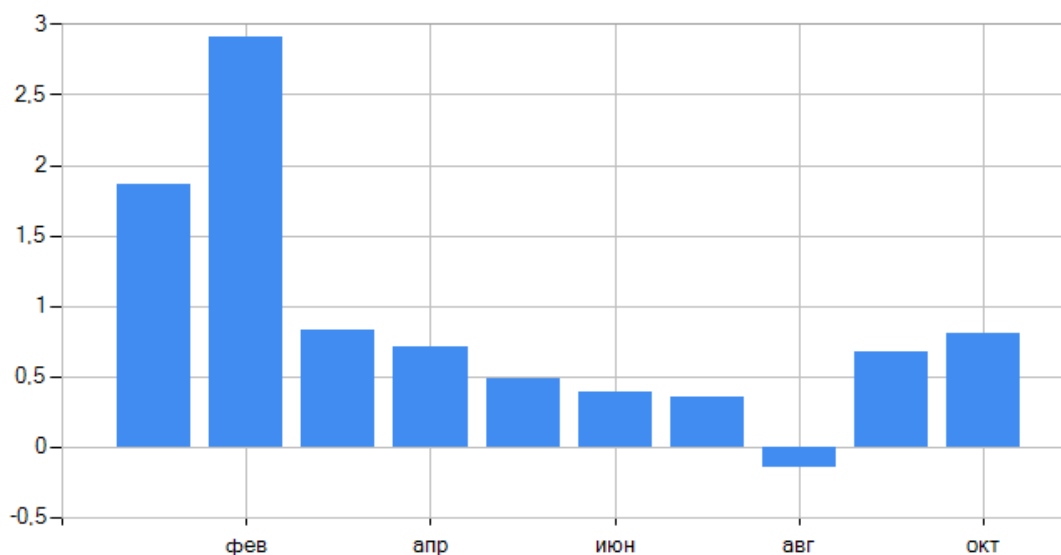


Рисунок. – Уровень инфляции в Республике Беларусь по месяцам за 2016 г., % [2]

Из этого графика мы можем сделать вывод о том, что наибольший показатель инфляции за 2016 год был достигнут за февраль месяц, где он равен 2,9%. В свою очередь, наименьший показатель, который приблизительно равен -0,1 был достигнут в августе.

Проблема инфляции носит комплексный характер, воздействуя на все грани экономических процессов, и испытывая влияние многих факторов, часто не поддающихся прямому воздействию.

Важным показателем инфляции является базовый индекс потребительских цен (базовая инфляция). Базовая инфляция отражает динамику изменения цен, не подверженных влиянию факторов административного и сезонного характера.

В таблице представлен базовый индекс потребительских цен в 2015-2016 году, в процентах.

Проанализировав таблицу 1 можно сделать вывод о том, что базовый ИПЦ в 2015 году по предыдущему месяцу постоянно варьируется. Наименьший показатель этого значения составил 100,5 % в июле и ноябре, наибольший показатель приходится на начало года – январь, где он равен 101,8%. Базовый ИПЦ 2015 года по декабрю предыдущего года постепенно увеличивал свой показатель. Увеличение этого показателя составляло около 1 %. Что касается 2016 года, то здесь базовый ИПЦ по предыдущему месяцу также варьируется как и в 2015 году. Базовый ИПЦ по декабрю предыдущего года значительно увеличился в феврале 2016 года и постепенно продолжал увеличиваться.

В соответствии с подпунктом 1.1.1 Указа Президента Республики Беларусь «О вопросах переоценки основных средств, доходных вложений в материальные активы, объектов незавершенного строительства и оборудования к установке» от 20 октября 2006 г. № 622, Белстат сообщает, что уровень инфляции в ноябре 2015 г., по сравнению с декабрем 2013 г., составил 28,6%.

Динамика инфляции по итогам I квартала 2016 г. сложилась выше прогнозной траектории: прирост потребительских цен за 3 месяца года составил 5,7 процента против прогнозных 5 процентов.

Превышение фактического уровня годовой инфляции над целевым показателем связано с краткосрочным всплеском инфляции в начале года в силу административного повышения цен и краткосрочного действия курсового фактора [6].

Таким образом, учитывая разовый характер воздействия названных факторов, инфляционные процессы будут иметь тенденцию к замедлению. По оценкам Национального банка, к концу 2017 г. инфляция приблизится к 12 процентам в годовом выражении.

Таблица. – Базовый индекс потребительских цен в 2015-2016 году в Республике Беларусь

Месяц	Базовый ИПЦ	
	Предыдущий месяц = 100	Декабрь предыдущего года = 100
2015		
Январь	101,8	101,8
Февраль	101,0	102,8
Март	100,9	103,8
Апрель	100,7	104,4
Май	100,8	105,3
Июнь	100,9	106,2
Июль	100,5	106,8
Август	100,8	107,7
Сентябрь	101,1	109,0
Октябрь	100,7	109,8
Ноябрь	100,5	110,4
Декабрь	100,8	111,3
2016		
Январь	101,5	101,5
Февраль	101,6	103,1
Март	101,0	104,0
Апрель	100,7	104,8
Май	100,8	105,7
Июнь	100,4	106,1
Июль	100,6	106,7
Август	100,5	107,2
Сентябрь	100,9	108,1
Октябрь	100,9	109,1

Примечание: источник [5].

Результаты исследования и перспективы дальнейшего исследования. Избавиться от инфляции практически невозможно. Однако можно ее сделать умеренной и управляемой. Для борьбы с инфляцией государство проводит антиинфляционную политику, т.е. разрабатывает комплекс взаимосвязанных мероприятий, способствующих снижению инфляции и стабилизации уровня цен. Антиинфляционная политика является важнейшим элементом макроэкономического регулирования. Меры антиинфляционной политики, которые применяются в Республике Беларусь, носят согласованный между Правительством Республики Беларусь и Национальным банком Республики Беларусь характер. Осуществляются мероприятия по снижению инфляции в денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и ценовой политике, в антимонопольном регулировании, в организационных мерах. **Основной целью монетарной политики** на ближайшие два года является снижение инфляции до 12 процентов.

Дальнейшее исследование необходимо продолжать вести в тех же направлениях. В 2017 году продолжается проведение денежно-кредитной политики в режиме монетарного таргетирования, предусматривающего контроль над денежным предложением. В качестве промежуточного ориентира монетарной политики по-прежнему будет использоваться широкая денежная масса, в качестве операционного – рублевая денежная база. Прирост средней широкой денежной массы прогнозируется на уровне 14 процентов плюс/минус 2 процентных пункта (2017 г. к 2016 г.).

Согласно указу Президента Республики Беларусь от 03.10.2016 №359, денежно-кредитная политика в 2017 году сохранит преемственность и будет содействовать устойчивому и сбалансированному развитию экономики Республики Беларусь посредством поддержания ценовой стабильности. Основной целью денежно-кредитной политики в 2017 году станет снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, до 9 процентов (декабрь 2017 г. к декабрю 2016г.) [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Макроэкономика : учеб. пособие / М.И. Ноздрин-Плотницкий [и др.] ; под ред. М.И. Ноздрин-Плотницкого. – Минск : Амалфея : Мисанта, 2013. – 312 с.
2. Инфляция в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by/info/inflyaciya>. – Дата доступа 07.10.2016.

3. Лемешевский, И.М. Макроэкономика: соц.-экон. аспект : курс лекций / И.М. Лемешевский. – 2-е изд. перераб. и доп. – Минск : Аинформ, 2006. – 544 с.
4. СтатБюро [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statbureau.org/ru>. – Дата доступа 08.10.2016.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.belstat.gov.by. – Дата доступа 11.11.2016.
6. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=183733>. – Дата доступа 11.11.2016.
7. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2017 год [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 03.10.2016 г., № 359. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/kommentarij-k-ukazu-359-ot-04102016-14638. – Дата доступа: 12.11.2016.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 657

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПОРЯДОК СОСТАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И МЕСТО В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Д.Ю. ВАСИЛЕВИЧ

(Представлено: канд. экон. наук Н.А. БОРЕЙКО)

Исследуются сущность и место консолидированной отчетности в системе бухгалтерской отчетности, ее особенности. В действующих условиях развитой рыночной экономики пользователям отчетности необходима релевантная информация о деятельности групп хозяйствующих субъектов. Именно консолидированная отчетность позволяет показать адекватный реальному положению дел результат хозяйственной деятельности группы.

В современных условиях хозяйствования на повышение значения консолидированной финансовой отчетности в предпринимательской деятельности влияют немало предпосылок, в числе прочих:

- необходимость постоянного усовершенствования механизма информационного обеспечения пользователей;
- повышение значения информации в мире в целом;
- необходимость поиска высокодоходных сегментов бизнеса с целью переливания капиталов;
- желание собственников и акционеров иметь информацию о деятельности всей группы предприятий;
- повышение значения контроля за деятельностью дочерних предприятий материнским с целью уменьшения рисков злоупотреблений и искажения информации. [1]

Поэтому консолидированная финансовая отчетность является атрибутом высокоразвитой рыночной экономики, обеспечивающей сбалансирование интересов пользователей.

Часто понятие «консолидированная отчетность» отождествляют с понятием «сводная отчетность», но ряд авторов предлагают различия между ними, на основе анализа которых были выявлено следующее.

1. Сводная отчетность, как правило, составляется в рамках одного собственника организации, имеющей производства, хозяйственные и иные подразделения, выделенные на отдельный баланс и не являющиеся юридическими лицами. Консолидированная отчетность – по нескольким собственникам взаимосвязанных организаций, но рассматриваемым как единое целое.

2. Различны цели: сводная отчетность обычно применяется для статистического обобщения или обобщения в рамках одного собственника организации; целью консолидированной отчетности является предоставление инвесторам и другим заинтересованным лицам результатов финансово-хозяйственной деятельности рассматриваемой группы организаций.

3. Главным различием являются методы составления данных отчетностей. Сводная отчетность представляется собой построчное суммирование данных, отраженных в формах бухгалтерских отчетностей. Консолидированная отчетность предполагает более сложный процесс: здесь необходимо элиминировать отдельные показатели предприятий, входящих в группу, с целью исключения повторного счета. [2-4]

В ходе исследования сущности понятия «консолидированная отчетность» встречались многим схожие определения, содержащие в себе лишь незначительные отличия. Однако, были и трактовки, имеющие между собой заметную разницу.

Проанализировав некоторое количество источников и авторов, можно синтезировать наиболее точное, на наш взгляд, определение понятия «консолидированная отчетность».

Консолидированная отчетность – это отчетность, составляемая по группе организаций, находящихся в определенных взаимоотношениях и/или определенным образом связанных, и представляемая в виде отчетности единого хозяйствующего субъекта.

Законом Республики Беларусь [5, п. 7, статья 14] установлено, что консолидированная отчетность составляется по следующим группам организаций:

- холдинг;
- хозяйственное общество и его унитарные предприятия, дочерние и зависимые хозяйственные общества;

- унитарное предприятие и его дочерние унитарные предприятия.

Однако, управляющая компания холдинга вправе не составлять годовую консолидированную отчетность, если иное не предусмотрено законодательством [6, п. 13].

Можно сделать вывод о том, что необходимость подготовки такой отчетности в Беларуси возникает в двух случаях:

1. В соответствии с законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» [5, п. 2, статья 17] общественно значимые организации (за исключением банков) с 2016 года обязаны составлять годовую консолидированную отчетность в соответствии с МСФО в официальной денежной единице Республики Беларусь;

2. Это требование может быть предъявлено собственником холдинга, общества, унитарного предприятия.

К числу потребителей информации консолидированной отчетности можно отнести: акционеров материнской компании и дочерних предприятий, внешних инвесторов, кредиторов, управляющий персонал группы, руководство и наблюдательный совет материнской компании и дочерних предприятий, государственные органы управления, покупателей, поставщиков, аналитиков и консультантов, деловые круги и общественность.

Состав отчетности (в том числе консолидированной) коммерческих организаций определен Законом № 57-З.

Таким образом, согласно законодательству, годовая и промежуточная отчетность (за исключением месячной отчетности) коммерческих организаций состоят из:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о прибылях и убытках;
- отчета об изменении собственного капитала;
- отчета о движении денежных средств;
- примечаний к отчетности, предусмотренных законодательством РБ.

Месячная отчетность коммерческих организаций состоит из бухгалтерского баланса [2, п. 1 статья 15].

По каждому числовому значению показателей консолидированной отчетности, за исключением консолидированной отчетности, составляемой за первый отчетный период, должны быть приведены данные за отчетный период и период года, предшествующего отчетному году, аналогичный отчетному периоду [5, п. 7].

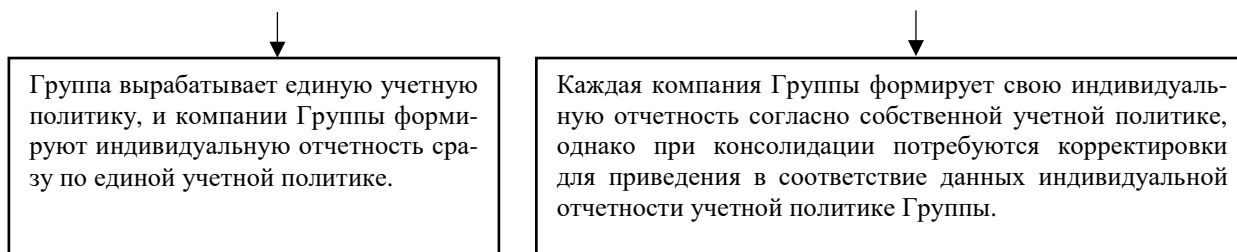
Порядок и сроки представления консолидированной отчетности устанавливаются собственником имущества (учредителями, участниками) организации и иными лицами, уполномоченными на получение консолидированной отчетности законодательством Республики Беларусь или учредительными документами этой организации [5, п. 6 статьи 16].

Требования к бухгалтерскому учету и составлению консолидированной отчетности таковы:

1) Организации, объединенные в группу, должны применять одинаковые способы ведения бухгалтерского учета в тех отчетных периодах, за которые составляется консолидированная отчетность [7, п. 3].

Таким образом, материнскому предприятию следует разработать Положение о порядке ведения бухгалтерского учета и составления консолидированной отчетности в Группе, в котором предусмотреть единую учетную политику для предприятий Группы, методы расчета показателей в целях консолидации, а также сроки представления и формы (регистры), содержащие информацию для проведения консолидационных корректировок.

Выполнение данного требования достижимо двумя способами:



2) Индивидуальная бухгалтерская отчетность организаций, объединенных в группу организаций, должна быть составлена на одну и ту же отчетную дату, за один и тот же отчетный период [7, п. 4].

Для предприятий Республики Беларусь это требование выполняется автоматически.

Однако если у Группы имеются подлежащие консолидации зарубежные компании, имеющие отличные от белорусских отчетную дату и отчетный период, потребуется формирование дополнительной отчетности на отчетную дату Группы.

Из представленного выше определения консолидированной отчетности видно, что принципиальное ее отличие от индивидуальной состоит в том, что консолидированная отчетность включает в себя показатели не одной, а нескольких компаний.

Именно в том, отчетность каких компаний объединять и как это сделать, состоит техника консолидации.

Для начала работы необходимо определить структуру Группы, а для этого следует проанализировать данные материнской компании и дочерних компаний по счету 06 «Финансовые вложения».

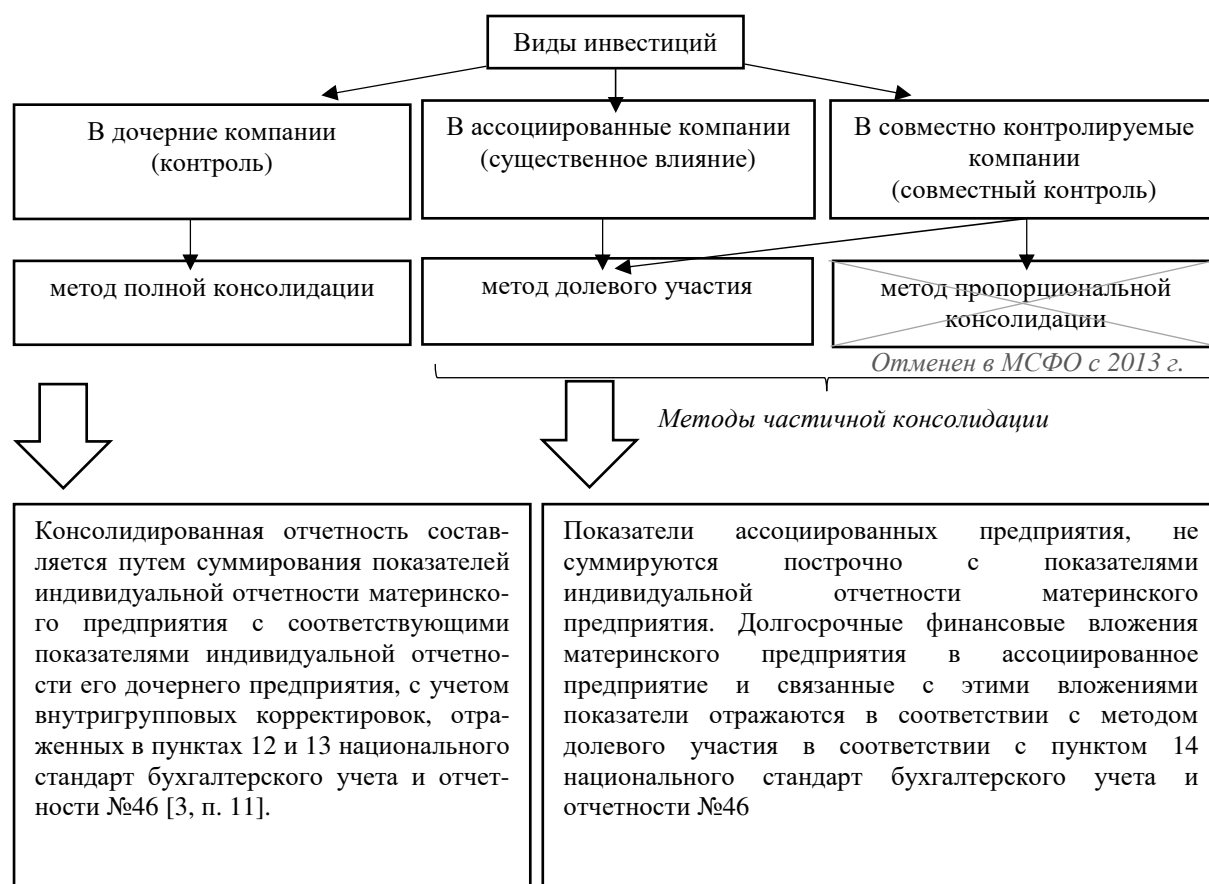


Схема. – Определение метода консолидации

Примечание: собственная разработка на основании изученных нормативно-правовых актов [5-8]

Таким образом, в зависимости от размера и типа инвестиций определяется метод консолидации.

Хозяйственное общество признается дочерним, если другое хозяйственное общество или товарищество (...) имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом [9, статья 105].

Ассоциированное предприятие – зависимое хозяйственное общество, созданное в соответствии с законодательством [7, п. 2]. Хозяйственное общество признается зависимым, если другое хозяйственное общество имеет долю в уставном фонде (акции) этого общества в размере, соответствующем двадцати и более процентам голосов, которыми оно может пользоваться на общем собрании участников такого общества [9, статья 106].

• При методе полной консолидации в консолидированную отчетность не включаются следующие показатели:

1) стоимость долгосрочных финансовых вложений материнского предприятия в уставный фонд дочернего предприятия и стоимость доли собственного капитала этого дочернего предприятия, принадлежащей материнскому предприятию;

2) суммы дебиторской задолженности и обязательств;

3) суммы выручки от реализации запасов в отчетном периоде и суммы фактической себестоимости реализованных запасов, находящихся в пределах группы на конец отчетного периода;

4) суммы доходов от реализации инвестиционных активов в отчетном периоде и суммы списанной остаточной стоимости инвестиционных активов, находящихся в пределах группы организаций на конец отчетного периода;

5) сумма разницы между приходящейся на отчетный период суммой амортизации реализованных инвестиционных активов, рассчитанной от их первоначальной (переоцененной) стоимости на дату реализации, и суммой начисленной амортизации инвестиционных активов, рассчитанной от новой первоначальной (переоцененной) стоимости этих активов, сформированной в результате их реализации;

6) суммы процентов, причитающихся к получению, и суммы процентов, подлежащих к уплате;

7) суммы доходов от участия материнского предприятия в уставном фонде дочернего предприятия и суммы нераспределенной прибыли этого дочернего предприятия, направленные на выплату дивидендов материнскому предприятию и другие показатели, возникающие в связи с совершением внутригрупповых операций [7, п. 12].

• В консолидированную отчетность включаются следующие дополнительные показатели:

1) стоимость товарных знаков и знаков обслуживания, возникших на дату приобретения;

2) сумма гудвилла, возникшего на дату приобретения (без учета знаков описанных выше);

3) сумма превышения стоимости доли собственного капитала дочернего предприятия, принадлежащей материнскому предприятию, над стоимостью долгосрочных финансовых вложений материнского предприятия в уставный фонд дочернего;

4) суммы отложенных налоговых активов и суммы отложенных налоговых обязательств, начисленных на основании временных разниц, возникших в связи с совершением внутригрупповых операций;

5) сумма неконтролирующей доли;

6) сумма чистой и прочей совокупной прибыли (убытка), приходящаяся на неконтролирующую долю;

7) сумма добавочного фонда: сумма величины добавочного фонда материнского предприятия на конец отчетного периода и величины увеличения (уменьшения) добавочного фонда дочернего предприятия за период с даты приобретения до конца отчетного периода, скорректированной на выраженную в процентах долю собственного капитала дочернего предприятия, принадлежащую материнскому предприятию;

8) сумма резервного фонда: сумма величины резервного фонда материнского предприятия на конец отчетного периода и величины увеличения (уменьшения) резервного фонда дочернего предприятия за период с даты приобретения до конца отчетного периода, скорректированной на выраженную в процентах долю собственного капитала дочернего предприятия, принадлежащую материнскому предприятию;

9) сумма нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), определяемая путем суммирования величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) материнского предприятия на конец отчетного периода и величины увеличения (уменьшения) нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) дочернего предприятия за период с даты приобретения до конца отчетного периода, скорректированной на процентную долю собственного капитала дочернего предприятия, принадлежащую материнскому предприятию, и величины изменения нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) в связи с совершением внутригрупповых и других операций, другие показатели [7, п. 13].

• Долгосрочные финансовые вложения материнского предприятия в ассоциированное предприятие и связанные с ними показатели отражаются в соответствии с методом долевого участия следующим образом:

1) долгосрочные финансовые вложения материнского предприятия в уставный фонд ассоциированного предприятия отражаются отдельной статьей в составе долгосрочных активов по положительной стоимости, определяемой путем суммирования величины собственного капитала ассоциированного предприятия на конец отчетного периода (без учета суммы нереализованной прибыли (убытка)), скорректированной на процентную долю собственного капитала ассоциированного предприятия, принадлежащую материнскому предприятию, и суммы гудвилла, возникшего на дату приобретения. Если на дату приобретения стоимость доли собственного капитала ассоциированного предприятия, принадлежащей материнскому предприятию, выше стоимости долгосрочных финансовых

вложений материнского предприятия в уставный фонд ассоциированного предприятия, то сумма этого превышения отражается отдельной статьей в составе доходов по инвестиционной деятельности в отчетном периоде, на который приходится дата приобретения;

2) сумма чистой прибыли (убытка) ассоциированного предприятия за отчетный период или период с даты приобретения до конца отчетного периода (если дата приобретения приходится на отчетный период и не совпадает с началом отчетного периода) без учета суммы образовавшейся в отчетном периоде нереализованной прибыли (убытка), скорректированная на процентную долю собственного капитала ассоциированного предприятия, принадлежащую материнскому предприятию, отражается отдельной статьей в составе доходов (расходов) по инвестиционной деятельности. Сумма дивидендов, причитающаяся материнскому предприятию, исключается из доходов по инвестиционной деятельности;

3) сумма совокупной прибыли (убытка) (за исключением чистой прибыли (убытка)) ассоциированного предприятия за отчетный период или период с даты приобретения до конца отчетного периода (в случае, если дата приобретения приходится на отчетный период и не совпадает с началом отчетного периода), скорректированная на процентную долю собственного капитала ассоциированного предприятия, принадлежащую материнскому предприятию отражается отдельной статьей в составе доходов (расходов) от прочих операций, не включаемых в чистую прибыль (убыток).

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные принципы, методика и проблемы составления консолидированной финансовой отчетности по МСФО [Электронный ресурс] // Вестн. МСФО. – 2015. – № 17. – Режим доступа: <https://product.ligazakon.ua/ru/osnovnye-principy-metodika-i-problemy-sostavljeniya-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-po-msfo>. – Дата доступа: 15.05.2017.
2. Электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polbu.ru/bandurin_corporations/ch25_all.html. – Дата доступа: 15.04.2017.
3. Электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finlit.online/finansovaya-otchetnost-buhgalterskaya/otliche-konsolidirovannoy-buhgalterskoj-49334.html>. – Дата доступа: 15.04.2017.
4. Электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bugabooks.com/book/27-buxgalterskaya-finansovaya-otchetnost/26-81-ponyatiya-svodnoj-i-konsolidirovannoj-finansovoj-otchetnosti-poryadok-sostavljeniya-otchetnosti.html>. – Дата доступа: 15.04.2107.
5. О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 57-3 : принят Палатой представителей 26 июня 2013 г. : одобрен Советом Респ. 28 июня 2013 г. : с изм. и доп. от 4 июня 2015 г. № 268-3. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11300057&p1=1> – Дата доступа: 10.12.2016
6. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Указ президента Респ. Беларусь от 28 дек. 2009 г. № 660 : с изм. и доп. от 3 янв. 2011 г. № 2, от 13 октября 2011 г. № 458, от 27 февр. 2012 г. № 113, от 11 июля 2012 г. № 312, от 24 сент. 2012 г. № 414, от 22 авг. 2013 г. № 368, от 29 нояб. 2013 г. № 529, от 20 июня 2014 г. № 287. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30900660>. – Дата доступа: 10.09.2017.
7. Консолидированная бухгалтерская отчетность [Электронный ресурс] : Нац. стандарт бух. учета и отчетности, утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 30.06.2014 № 4. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_300614_46.pdf. – Дата доступа: 10.09.2017.
8. Консолидированная и отдельная финансовая отчетность [Электронный ресурс] : Междунар. стандарт финансовой отчетности (IAS) 27. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=123939&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.2651865739835886#0>. – Дата доступа: 10.05.2017.
9. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kodeksy-by.com/grazhdanskij_kodeks_rb.htm. – Дата доступа: 10.09.2017.

УДК 657

ПОНЯТИЕ ГУДВИЛЛ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.И. ВЕРТИНСКАЯ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. М.В. ПРИМАКОВА)

В условиях рыночной экономики одной из основных целей динамично развивающегося предприятия становится повышение стоимости бизнеса. В значительной степени высокая стоимость компании определяется деловой репутацией, которая воздействует на многие сферы бизнеса. Указанная категория активов в международной практике получила название гудвилл. В условиях жесткой конкуренции только уникальный характер интеллектуальных активов, стиль поведения и мнение о фирме могут обеспечить в долгосрочной перспективе достаточно прочные монопольные барьеры для своей зоны получения стабильных доходов на рынке. Таким образом, наличие у компании гудвилла, способного генерировать дополнительный доход, существенно повышает стоимость ее активов.

Актуальность темы. Роль интеллектуальной собственности на современном этапе инновационного развития экономики трудно переоценить. Сегодня обладание лишь материальными активами не гарантирует максимальные доходы. Увеличение числа компаний, работающих в сфере высоких технологий, свидетельствует о важности для современной экономики нематериальной составляющей производственных внеоборотных активов. Стремительный рост стоимости компаний, которые не обладают значительными материальными ресурсами, демонстрирует серьезное отношение рынков капитала к бизнесу, основанному на нематериальных ресурсах. Однако в современной экономике существует проблема коммерческой оценки нематериальных активов как средств, представляющих собой будущие экономические выгоды. Исходя из этого, рассмотрение вопроса, связанного с понятием «гудвилл», является одним из наиболее актуальных проблем современной рыночной экономики.

Объект, цель и задачи исследования. Объектом исследования является понятие гудвилл (деловая репутация) в условиях рыночной экономики.

Цель проделанной работы заключается в изучении понятия гудвилл в условиях рыночной экономики, а также его особенностей и значении на предприятии.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: 1) изучить роль и классификацию нематериальных активов в системе бухгалтерского учета; 2) изучить понятие гудвилл в условиях рыночной экономики.

Нематериальные активы: роль и классификация в системе бухгалтерского учета. Стремительный рост стоимости компаний, которые не обладают значительными материальными ресурсами, демонстрирует серьезное отношение рынков капитала к бизнесу, основанному на нематериальных ресурсах. На современном этапе выделение нематериальных активов в качестве ключевого объекта управления позволяет повысить качество менеджмента и тем самым увеличить стоимость компании, ее конкурентоспособность. Ни одна организация не обходится без использования в производственной деятельности различных объектов нематериальных активов. Их наличие обеспечивает настоящее и будущее ее становления и развития. Рассмотрим подробнее нематериальные активы предприятия.

К нематериальным активам относятся активы, не имеющие вещественной формы, но имеющие стоимостную оценку и приносящие доход в течение определенного времени. Это патенты на изобретения, права пользования природными ресурсами, лицензии, торговые марки и знаки, стоимость программного обеспечения ЭВМ, «ноу-хау», объекты интеллектуальной собственности и др. Нематериальные активы, как и основные средства, служат более одного года, постепенно путем начисления амортизации переносят свою стоимость на готовую продукцию (услуги) [1, с. 14].

Еще относительно недавно в составе нематериальных активов числились лицензии, программы с неисключительными правами их использования и другие аналогичные активы, что не могло не повлиять на соответствующую методологию учета. И лишь сравнительно недавно (с 2001 г.) в составе нематериальных активов стала учитываться только собственно интеллектуальная собственность организации с исключительными правами использования. Но до сих пор встречаются ошибки

в подходах к определению нематериальных активов, что является важной проблемой не только для финансовой аналитики предприятия, но может повлиять и на налогообложение. Актуальность данного раздела учета только подчеркивается растущим значением роли нематериальных активов в деятельности предприятия [2, с. 2].

Нематериальные активы неоднородны по своему составу, по характеру использования в процессе производства, по степени влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому необходима классификация, которая может быть произведена по ряду признаков (рисунок).



Рисунок – Классификация нематериальных активов [3]

Сегодня возрастающую долю экономической деятельности составляет обмен идеями, информацией, опытом и услугами. Прибыльность организаций чаще увеличивается благодаря организационным способностям управляющих, нежели контролем над материальными ресурсами. Но, несмотря на их важность, нематериальные активы трудноизмеримы, если вообще поддаются измерению, и их истинное значение для общества остается непонятым.

Понятие и классификация гудвилла в рыночной экономике. В значительной степени высокая стоимость компании определяется деловой репутацией, которая воздействует на многие сферы бизнеса. Указанная категория активов в международной практике получила название гудвилл. Анализ научной литературы, посвященной исследованию гудвилла, показал, что существует несколько точек зрения относительно сущности данного понятия. Некоторые авторы либо полагают, что гудвилл является разновидностью нематериальных активов предприятия (НМА), либо отождествляют данные понятия. Понятие «деловая репутация» (гудвилл) зародилось более пяти веков назад, однако и по сей день гудвилл остается одной из самых загадочных категорий экономики и бухгалтерского учета. Некоторые предприятия, при прочих равных условиях, имеют неравную стоимость. Изначально показывать гудвилл в балансе было запрещено законом, но в настоящее время системы бухгалтерского учета во всем мире признают гудвилл в составе нематериальных активов и подвергают его оценке.

Ниже приведена таблица, в которой рассматриваются различные дефиниции понятия «гудвилл» (таблица 1).

Проанализировав таблицу 1 можно сделать вывод, что до настоящего времени не существует единого понятия деловой репутации, причем у разных источников понятия различны. В ходе исследования было выявлено, что большинство авторов относят понятие «гудвилл» в состав нематериальных активов (таблица 2). Отсюда можно сделать следующий вывод: деловая репутация (гудвилл) – это совокупность факторов, обеспечивающих благоприятные условия для жизнедеятельности организации, причём, впоследствии приносящие дополнительный доход.

Таблица 1. – Подходы к определению сущности понятия «гудвилл»

Название литературного источника / автор, год	Определение
Бухгалтерский учёт в промышленности: учеб. пособие / Н. И. Ладутько, 2001	В международной практике имеет место такой вид нематериальных активов, как гудвилл (цена фирмы), возникающий как объект учёта при покупке одной организацией другой и по сути представляющий собой разницу между оценкой, в которой имущество числилось на балансе купленной организации, и фактической ценой, уплаченной за эту организацию [4, с. 123].
Нематериальные активы: учёт и налоги / Д. В. Кислов, 2006	Деловая репутация организации собственно представляет собой разницу между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств [5, с. 44]
Управление малым бизнесом: задачи и решения: учеб.-практ. пособие / Г. И. Просветов, 2010	Под гудвиллом (англ. good will) понимается деловая репутация предприятия. Это нематериальный актив, который присутствует только при наличии избыточной прибыли и не может быть продан отдельно от предприятия [6, с. 191]
Оценка нематериальных активов высокотехнологичных предприятий / Б. Б. Леонтьев, Х. А. Мамаджанов	Гудвилл – экономический термин, используемый в бухгалтерском учете, торговых операциях для отражения рыночной стоимости предприятия без учета стоимости его материальных, финансовых и отдельно идентифицированных НМА и обязательств [7]
...

Таблица 2. – Мнения авторов по поводу места понятия «гудвилл» в системе нематериальных активов

Источник	Гудвилл – составная часть нематериальных активов	Гудвилл – отдельная категория, не входящая в состав нематериальных активов
Б. Б. Леонтьев, Х. А. Мамаджанов	+	-
Я. В. Соколов, М. Л. Пятов	-	+
А. В. Бандура	+	-
И. В. Щитникова	+	-
Д. В. Кислов	-	+
Я. И. Устинова	+	-
Т. И. Юркова, С. В. Юрков	-	+
...
Итого:	67%	33%

Также в процессе исследования был проведен анализ сущности понятия «гудвилл» в законодательстве нашей страны и стран – соседей (таблица 3). Стоит отметить тот факт, что в Республике Беларусь гудвилл не числится в нематериальных активах, однако Российское и Украинское законодательство предполагает гудвилл в составе нематериальных активов. Поэтому важно разобраться, стоит ли белорусскому законодательству включать гудвилл в состав нематериальных активов.

В настоящее время в Республике Беларусь идёт активный процесс сближения национальной системы бухгалтерского учёта и отчётности с Международными стандартами финансовой отчётности (МСФО). Одним из основных требований данных стандартов к отчётности организаций является её достоверность и полнота. Это требование выражается в том, что данные отчётности должны давать максимально правдивое представление о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организации, а также об изменениях в её финансовом положении. Это означает, что в настоящее время данный вид активов может быть признан в качестве нематериальных, при удовлетворении критериям, приведенным в Положении № 118. Инструкция № 118 готовилась и принималась в 2000 - 2001гг. в период, когда подавляющая часть имущества предприятий и организаций находилась в государственной собственности, а сделки по их продаже в частную собственность практически не проводились. В тех условиях отказ от применения категории «гудвилл» был оправдан.

В настоящее время ситуация в данной области принципиально изменилась. Международный стандарт финансовой отчётности IAS 38 «Нематериальные активы» (в редакции от 2004 года) предусматри-

вает отражение величины «гудвилл» в составе данных активов купленного предприятия (если новый собственник сохранил ему статус юридического лица) или в составе нематериальных активов нового собственника (если он лишил купленное предприятие указанного статуса) [8].

Таблица 3. – Отражение понятия «гудвилл» в законодательстве различных стран

	Трактовка понятия «гудвилл»
Белорусское законодательство	Деловая репутация (гудвилл) - возникающий у материнского предприятия на дату приобретения актив в сумме превышения стоимости долгосрочных финансовых вложений материнского предприятия в уставный фонд дочернего или ассоциированного предприятия над стоимостью доли собственного капитала дочернего или ассоциированного предприятия, принадлежащей материнскому предприятию [9]
Российское законодательство	Деловая репутация – нематериальный актив (НМА), возникший в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса, стоимость которого определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения) [10]
Украинское законодательство	Гудвилл - это нематериальный актив, стоимость которого определяется как разница между балансовой стоимостью активов предприятия и его обычной стоимостью как целостного имущественного комплекса, который возникает вследствие лучших управленческих качеств, доминирующей позиции на рынке товаров (работ, услуг), а также новых технологий [11]
Международное законодательство	Гудвилл – актив, представляющий собой будущие экономические выгоды, являющиеся результатом других активов, приобретенных при объединении бизнеса, которые не идентифицируются и не признаются по отдельности [12]

Выводы. Гудвилл – это составная часть нематериальных активов организации, приносящая ей будущие экономические выгоды, а также характеризующая целостное представление о предприятии, которое складывается из восприятия и оценки его деятельности на протяжении всего жизненного цикла.

Стоит отметить основные черты гудвилла:

- невозможность его отдельной реализации – гудвилл как актив связан непосредственно с дочерней компанией и инвестицией в нее, а значит, при выбытии инвестиции выбывает и остаточная стоимость гудвилла;
- независимость его величины напрямую зависит от стоимости инвестиции и балансовой структуры компании – при оценке гудвилла необходимо учитывать также и неотраженные в отчетности активы и обязательства приобретенного бизнеса (в том числе и условные обязательства, и внутренне созданные нематериальные активы);
- вероятность значительных колебаний его величины в течение периода времени и на разные даты – оценка стоимости компании базируется на некоторых предположениях, которые могут не оправдаться, а также зависима от рыночной конъюнктуры, что особенно актуально в период экономической нестабильности;
- субъективность его оценки – разные покупатели могут по-своему оценивать будущие экономические выгоды от совместной деятельности в связи с тем, что они возникают в результате факторов, которые иногда трудно надежно определить;
- гудвилл может быть обоснован текущими результатами деятельности компании и перспективами ее развития, так и определяться ценой сделки по покупке бизнеса, которая может быть вызвана и политическими причинами, договоренностью между руководством материнской компании и прежними собственниками дочерней [4, с. 124].

На основании проведенного нами анализа классификации гудвилла по различным критериям, а также факторов, определяющих его, можно сделать вывод о возрастающей роли нематериальных активов, в частности гудвилла, в условиях современной рыночной экономики. На фоне усиления конкуренции, связанной с процессами глобализации мировой экономики, а также постоянного роста на фондовых рынках отклонения рыночной стоимости предприятий от стоимости их реальных активов: зданий, сооружений, оборудования, материальных запасов - предприятиям требуется эффективная система финансового управления, учитывающая роль нематериальных активов в формировании их стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сокольчич, Т. П. Бухгалтерский учёт и аудит : пособие / Т. П. Сокольчич, В. Н. Градусова, Е. Г. Кобзик ; под общ. ред. Т. П. Сокольчич. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2009. – 268 с.

2. Кислов, Д. В. Нематериальные активы: учёт и налоги / Д. В. Кислов. – Налог-инфо, 2006. – 163 с.
3. Юркова, Т. И. Экономика предприятия [Электронный ресурс] / Т. И. Юркова, С. В. Юрко. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m88/3_2.htm. – Дата доступа: 22. 10. 2016.
4. Ладутько, Н. И. Бухгалтерский учёт в промышленности : учеб. пособие / Н. И. Ладутько. – Минск : Кн. Дом, 2005. – 688 с.
5. Кислов, Д. В. Нематериальные активы: учёт и налоги / Д. В. Кислов. – Налог-инфо, 2006. – 163 с.
6. Просветов, Г. И. Управление малым бизнесом: задачи и решения : учеб.-практ. пособие / Г. И. Просветов. – М. : Альфа-Пресс, 2010. – 320 с.
7. Леонтьев, Б. Б. Оценка нематериальных активов высокотехнологичных предприятий / Б. Б. Леонтьев, Х. А. Мамджанов. – М. : Патент, 2012. – 305 с.
8. Зубков, А. С. К вопросу учёта деловой репутации [Электронный ресурс] / А. С. Зубков. – Режим доступа: cdn.bru.by/cache/departments/finance/Zubkov_2.pdf. – Дата доступа: 21. 10. 2016.
9. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учёта и отчётности «Консолидированная бухгалтерская отчётность», внесении изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50, признании утратившим силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 декабря 2006 г. № 161 [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 30 июня 2014 г., № 46 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3961&p0=W21429244>. – Дата доступа: 15. 10. 2016.
10. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) [Электронный ресурс]: приказ Минфина России, 27 дек. 2007 г., № 153н. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. – Дата доступа: 17.10.2016.
11. О налогообложении прибыли предприятий [Электронный ресурс] : Закон Украины, 28 дек. 1994 г., № 334/94-ВР: в ред. от 22.05.1997 г. № 283/97-ВР. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>. – Дата доступа: 18.10.2016.
12. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS 3) «Объединения бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifrs.org.ua/wp-content/uploads/2013/04/Mezhdunarodny-j-standart-finansovoj-otchetnosti-IFRS-3-Ob-edineniya-biznesa-.pdf>. – Дата доступа: 17. 10. 2016.

УДК 657

ВИДЫ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**Н.Н. ГИМРО***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО)*

Рассмотрены виды рисков в деятельности коммерческих организаций. Представлена классификация рисков исходя из структурных характеристик. На основе проведенного исследования предложена классификация рисков для целей бухгалтерского учёта.

Сложность классификации рисков заключается в их многообразии. С риском коммерческие организации сталкиваются всегда при решении как текущих, так и долгосрочных задач.

В экономической литературе к настоящему моменту опубликовано немало трудов, посвященных изучению рисков. Значительный вклад в исследование данной проблемы внесли российские ученые, такие как А.П. Альгин, И.Т. Балабанов, К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, Л.П. Гончаренко, Л.М. Макаревич, М.М. Максимцов, В.А. Москвин, Н.В. Хохлов, А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева, Е.И. Шохин и др.

Существует множество подходов к классификации и систематизации рисков. В литературе встречаются следующие виды рисков (табл. 1):

Таблица 1. – Классификация рисков

Классификационный признак	Вид риска
По природе возникновения [1]	Объективный
	Субъективный
В зависимости от этапа решения проблемы [1]	На этапе принятия решения
	На этапе реализации решения
По масштабам [1]	Локальный
	Отраслевой
	Региональный
	Национальный
По сфере возникновения [2]	Международный
	Внешний
	Внутренний
	Страхуемый
По возможности страхования [2]	Нестрахуемый
По видам предпринимательской деятельности [1]	Финансовый
	Юридический
	Производственный
	Коммерческий
	Инвестиционный
	Страховой
По возможности диверсификации [3]	Инновационный
	Систематический
	Специфический
По степени допустимости [4]	Минимальный
	Повышенный
	Критический
	Недопустимый
Связанные с покупательной способностью денег [5]	Инфляционный риск
	Дефляционный риск
	Валютный риск
	Риск ликвидности
Связанные с вложением капитала (инвестиционные риски) [6]	Риск упущенной выгоды
	Риск снижения доходности
	Риск прямых финансовых потерь

Многие риски взаимосвязаны между собой, и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они, в конечном счете, влияют на результаты деятельности коммерческой организации и требуют учета для успешной деятельности этой фирмы.

Современная методология бухгалтерского учета в целях повышения качества формируемой информации и ее востребованности внешними и внутренними пользователями предполагает обязательное формирование сведений о рисках, сопровождающих финансово-хозяйственную деятельность организации, и учетных данных об их последствиях.

В процессе своей деятельности организация может столкнуться с различными видами рисков. Для целей учёта автором предложены следующие виды рисков (табл. 2):

Таблица 2. – Предлагаемая классификация рисков для целей бухгалтерского учёта

Вид риска	Характеристика
Риск изменения стоимости активов (рыночный риск)	Источниками рыночных рисков являются макро- и микроэкономические показатели — индексы рынков, кривые процентных ставок и т.д. Данный риск характеризуется возможностью отрицательного изменения стоимости активов в результате колебаний процентных ставок, обменных курсов валют, стоимости акций. Рыночный риск включает в себя: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности
Имущественный риск	На риск потери имущества организации влияют различного рода стихийные бедствия, аварийные ситуации на производстве, а также хищение имущества как работниками организации, так и сторонними лицами
Неисполнительский риск	Возникает при осуществлении сделок, проведении операций, которые связаны с бизнесом, при хозяйственной деятельности организации. Коммерческий риск возникает при реализации товаров, также и в случае услуг, которые предпринимателем закупаются или производятся самостоятельно. Этот риск появляется из-за недостаточной осведомленности о состоянии рынка, при неисполнении контрактов партнерами предпринимателя, потере качества продукции, при транспортировке, хранении, что существенным образом уменьшает цену продукции
Налоговый риск	Возникает в процессе формирования и начисления налоговых платежей, при их погашении, а также при исполнении иных налоговых обязанностей. Причиной их возникновения является неопределенность элементов среды функционирования предприятия, неопределенность в действиях бухгалтера, принимающего решения, связанные с выполнением налоговых обязательств организации
Риски при форс-мажорных обстоятельствах	Возникают как при стихийных бедствиях, так и при других обстоятельствах, и приводят как к потере как актива, так и дохода организации

Таким образом, финансово-хозяйственная деятельность организаций связана с немалыми финансовыми рисками, управление которыми является ключевым аспектом повышения и поддержания устойчивости финансового положения организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Open Library [Электронный ресурс] // Открытая библиотека учебной информации. – Режим доступа: http://oplib.ru/finans/view/1110048_metody_ocenki_i_snizheniya_riskov. – Дата доступа: 24.12.2016
2. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/vidy-predprinimatelskih-riskov.html>. – Дата доступа: 10.12.2016.
3. Economics.Studio [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economics.studio/finansy-kredit/tema-predprinimatelskie-riski-ponyatie-51405.html>. – Дата доступа: 10.12.2016.
4. Буквы [Электронный ресурс] // Научно-популярный портал. – Режим доступа: <http://bukvi.ru/finance-2/finansovyj-menedzhment/upravlenie-riskami.html>. – Дата доступа: 24.12.2016.
5. Литовских, А.М. Финансовый менеджмент : конспект лекций / А.М. Литовских. – Таганрог : ТРТУ, 1999. – 76 с.
6. Бланк, И.В. Финансовый менеджмент / И.В. Бланк. – М. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.

УДК 657

**ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РИСКОВ
И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «РИСК»****Н.Н. ГИМРО***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО)*

Рассмотрена сущность понятия «риск», а также история возникновения рисков. На основе проведенного исследования представлены подходы к определению понятия «риск».

Все события и процессы, происходящие в окружающем мире, связаны с рисками. Риски, в тех или иных масштабах и проявлениях, всегда сопровождают деятельность человека и все аспекты его жизни.

Исследование риска тесно связано с развитием теории вероятности. Открытие основных законов и разработка современных инструментов управления рисками относится к XVII-XVIII вв. Окончательно наука о риске сформировалась только в последней четверти XX в.

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на исход принимаемых людьми решений.

Благодаря страхованию сформировалось понимание риска как экономической категории.

Среди теоретиков, внесших реальный вклад в развитие теории риска, можно выделить таких ученых, как А.П. Альгин, Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, О. Моргенштейн, Ф. Найт, Дж. Нейман, Б.А. Райзберг, В.В. Черкасов.

С возникновением и развитием рыночной экономики появляются различные теории риска. Одним из первых проблемы экономических рисков рассмотрел американский экономист А. Маршалл, труды которого положили начало неоклассической теории рисков. Американский экономист Дж. М. Кейнс ввел понятие «склонность к риску», а также предложил одну из первых классификаций рисков. [1]

Мировой опыт показывает, что игнорирование или недооценка хозяйственного риска при разработке тактики и стратегии экономической политики, принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества, научно-технического прогресса.

В любой сфере деятельности риск понимается как экономическая категория, которая отражает возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода.

Общеизвестно, что риск имеет испано-португальское происхождение и означает «подводная скала», т.е. опасность.

В научной литературе существует множество разнообразных толкований и определений понятия «риск».

Для обеспечения правильной и рациональной организации учета рисков необходимо понимание их экономической сущности. На основе анализа и изучения различной экономической литературы и словарей, можно отметить, что под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой возникновение различного рода потерь (например, получение физической травмы, потеря имущества, ущерб от стихийного бедствия и т.д.). Но вместе с тем встречаются и другие подходы к определению данной категории.

Для более подробного исследования значения и понятия «риск» рассмотрим, как определяют данную категорию различные авторы (таблица).

Таблица. – Подходы к определению сущности понятия «риск»

Название литературного источника / автор, год	Определение
1	2
Словари и энциклопедии	
Энциклопедия экономиста	Риск — это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода хозяйственной или другой деятельности [2]
Толковый словарь / Д.Н. Ушаков, 1935-1940	Риск – возможный убыток или неудача в коммерческом деле, обусловленные изменчивостью рыночной конъюнктуры [3]
Психологический словарь	Риск – действие, реализация которого ставит под угрозу удовлетворение какой-либо достаточно важной потребности [4]
Словарь русского языка / С.И. Ожегов, 1949	Риск – Возможность опасности, неудачи. [5]
Современный толковый словарь русского языка / Т.Ф. Ефремова, 2006	Риск – возможная опасность. // Действие наудачу в надежде на благоприятный исход дела [6]
“Википедия” / Свободная энциклопедия	Риск — сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий [7]

Окончание таблицы

1	2
Толковый словарь	Риск – это неопределенность в исходе какой-либо ситуации, которую иногда можно оценить, спрогнозировать и тем самым снизить неблагоприятные последствия [8]
Прочие экономические источники	
Управление рисками / Г.В. Чернова, 2005	Риск – потенциальная возможность наступления вероятного события или совокупности событий, вызывающих материальный ущерб [9]
Риск – менеджмент / И.Т. Балабанов, 1996	Риск – возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества [10]
Управление рисками / К.В. Балдин, 2005	Риск – вероятность (угроза) недополучения доходов в результате осуществления предпринимательской деятельности. [11]
Менеджмент риска и страхования / А.А. Титович, 2011	Риск – сочетание вероятности события и его последствий [12]
Экономика природопользования / Московский гос. университет имени М.В. Ломоносова, 2008	Риск – функция наступления нежелательного события и масштаба его последствий. [13]
Риски в экономике / Л.Н. Тэмпан, 2003	Риск – это возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов предприятия [14]
Риск – менеджмент / Л.П. Гончаренко, 2006	Риск – это шансы нанесения ущерба или убытков вследствие занятия предпринимательской деятельностью [15]
Риск – менеджмент / Л.П. Гончаренко, 2006	Риск – это вероятность (возможность) возникновения неблагоприятных и нежелательных последствий деятельности самого субъекта [16]
Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин, 1989	Риск – это ситуативная характеристика деятельности, состоящая в неопределенности ее исхода и возможных неблагоприятных последствиях в случае неуспеха [17]
«Концепция риска инвестиционного проекта» / С.А. Кошечкин	Риск – возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества [18]
Экономика труда / 2009	Риск — это вероятность возникновения потерь или снижения доходов по сравнению с допустимым вариантом [19]
Знай страхование / информационный ресурс	Риск - это возможность непредвиденного наступления неблагоприятных последствий [20]
Вертикальное развитие / информационный портал	Риск [от греч. <i>risikon</i> — утес] — особенности деятельностной активности, "задающие" очевидную неопределенность ее результата и порой обуславливающие негативные и даже пагубные последствия для субъекта [21]
Экономика. В начале было Слово / Н.И. Фокин	Риск – это вероятность потерь или неполучения дохода [22]
Персональный блог про управление проектами / Алексей Лохнин	Риск – это неопределённое событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие на проект [23]

По мнению автора, под риском следует понимать неопределенные последствия в результате принятия управленческих решений в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, приводящее к получению как дохода (прибыли), так и расхода (убытка).

В понятие "риск" целесообразно выделить следующие условия, взаимосвязь которых и составляет его сущность:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;
- вероятность достижения желаемого результата;
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- возможность наступления неблагоприятных последствий при осуществлении тех или иных действий в условиях неопределенности для субъекта, идущего на риск;
- ожидание потерь (экономических, социальных, нравственных и т.д.), опасности в результате выбора и реализации альтернативы [24].

ЛИТЕРАТУРА

1. Вишняков, Я.Д. Общая теория рисков : учеб. пособие / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев. – 2-е изд. – М. : Акад., 2008. – 368 с.
2. Риск-менеджмент [Электронный ресурс] // Энцикл. экономиста. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/vidy-riskov.html>. – Дата доступа: 04.05.2017.

3. Толковый словарь [Электронный ресурс] / Д.Н. Ушаков. – Режим доступа: <http://ushakovdictionary.ru/word.php?wordid=66481>. – Дата доступа: 04.05.2017.
4. Психологический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=836>. – Дата доступа: 10.09.2017.
5. Ожегов, С.И. Словарь русского языка [Электронный ресурс] / С.И. Ожегов. – Режим доступа: <http://enc-dic.com/ozhegov/Risk-30337>. – Дата доступа: 10.09.2017.
6. Ефремова, Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / Т.Ф. Ефремова. – Режим доступа: <http://slovarus.ru/index.php?a=&ID=170868&pg=72&s=%D0&w=%D0%C8%D1%CA>. – Дата доступа: 10.09.2017.
7. Википедия [Электронный ресурс] / Свободная энциклопедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Риск>. – Дата доступа: 10.09.2017.
8. Толковый словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/1462_Риск_Risk_это. – Дата доступа: 10.10.2016.
9. Чернова, Г.В. Управление рисками : учеб. пособие / Г.В. Чернова, А.А. Кудрявцев. – М., 2005. – 157 с.
10. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент : учебник для экон. колледжей / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 495 с.
11. Балдин, К.В. Управление рисками : учеб. пособие / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. – М. : Гардарики, 2005. – 238 с.
12. Титович, А.А. Менеджмент риска и страхования : учеб. пособие / А.А. Титович. – 2-е изд. – Минск : Выш. шк., 2011. – 199 с.
13. Экономика природопользования : учебник / под ред. К.В. Паленова. – М., 2008. – 320 с.
14. Тэмпман, Л.Н. Риски в экономике : учеб. пособие / Л.Н. Тэмпман. – М. : Юнити-Дана, 2002. – 380 с.
15. Гончаренко, Л.П. Риск-менеджмент : учеб. пособие / Л.П. Гончаренко, С.А. Филин. – М., 2006. – 340 с.
16. Лапченко, Д.А. Оценка и управление экономическим риском (теория и практика) : моногр. / Д.А. Лапченко. – М. : Амалфея, 2007. – 236 с.
17. Альгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М. : Мысль, 1989. – 360 с.
18. Кошечкин, С.А. Концепция риска инвестиционного проекта [Электронный ресурс] / С.А. Кошечкин. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/investment/1.htm>. – Дата доступа: 15.08.2017.
19. Экономика труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://laboureconomics.ru/firmeconomics/42-risk>. – Дата доступа: 15.08.2017.
20. Знай страхование [Электронный ресурс] // Информ. ресурс. – Режим доступа: <http://www.znay.ru/risk/01-05.shtml>. – Дата доступа: 04.09.2017.
21. Вертикальное развитие [Электронный ресурс] // Информ. портал. – Режим доступа: <http://www.insai.ru/slovar/risk>. – Дата доступа: 24.08.2017.
22. Фокин, Н.И. Экономика [Электронный ресурс] / Н.И. Фокин // Информ. портал. – Режим доступа: <http://dictionary-economics.ru/word/Риск>. – Дата доступа: 24.05.2017.
23. Лохнин, А.А. [Электронный ресурс] // Персональный блог. – Режим доступа: <http://lohnin.ru/project-risk-management>. – Дата доступа: 24.05.2017.
24. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент / Г.Б. Поляк. – М. : Юнити, 2005. – 518 с.

УДК 657

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И СОСТАВ**В.А. ГОНЧАРОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО)*

Проанализированы и систематизированы подходы к экономической сущности, составу и классификации финансового результата; предложено определение финансового результата; уточнен его состав, разработана авторская классификация финансового результата.

Финансовые результаты являются обобщающими результатами хозяйственной деятельности предприятия и служат основными показателями ее эффективности. Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования предприятия в условиях рыночной экономики [1].

В процессе хозяйственной деятельности конкуренты организаций получают определённые финансовые результаты. В настоящее время общепринято, что финансовые результаты выражаются в нескольких формах – прибыль и/или убыток, доходы и/или расходы.

Ряд вопросов финансовых результатов нашли свое отражение в нормативных документах Республики Беларусь, Российской Федерации, Республики Казахстана. Различные аспекты учета рассматривались в трудах российских (Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин и другие) и отечественных (А.В. Бугаев, А.В. Вериги и других) учёных. Призная достоинство результатов их исследований, необходимо отметить, что некоторые вопросы учета финансового результата не решены и требуют дальнейшего изучения. Прежде чем приступать к изучению вопросов учета финансовых результатов необходимо разобраться в таких понятиях как «Доходы», «Расходы», «Прибыль», «Убыток». Рассмотрим каждое понятие в отдельности с целью определения понятия «Финансовый результат».

Анализ показал, что наиболее часто доходы выражают в виде: денежных средств; увеличения экономических выгод; выручки от реализации; величины (сумма); доходов в виде процентной ставки.

Таким образом, доходы – это денежные средства, полученные государством, предпринимательством в результате какой-либо деятельности за определённый промежуток времени [2, с. 87].

Одним из элементов финансового результата является расходы. Анализ показал, что критериями сущности данного понятия выступают:

- затраты предприятия;
- потери (убытки);
- денежные средства;
- уменьшение экономических выгод.

По мнению автора, наиболее точно описано данное понятие у таких авторов, как С.А. Лукьяновой, Е.С. Соколовой и О.В. Соколова. С их точки зрения расходы, это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [3, 4].

Кроме вышеуказанных понятий к финансовому результату в результате реализации продукции, работ, услуг и товаров относят понятия убыток или прибыль. В соответствии с нормативными документами и многими специалистами выделяют следующие критерии понятия прибыль, которые отражены на слайде, такие как:

- общая сумма доходов;
- сопоставление всех доходов и расходов;
- конечный финансовый результат;
- превышение доходов над затратами;
- чистый доход.

Проведенное исследование позволило дать определение данному понятию. Прибыль – это сумма превышения доходов над расходами организации, полученными организацией за отчётный период [5, с. 36].

Исследуя понятие убытки, автор выделил следующие критерии сущности данного понятия: превышение суммы затрат; общая сумма доходов за вычетом расходов; ущерб (потери); снижение благосостояния; сопоставлением суммы оборота. Однако, под убытками понимают превышение общей суммы затрат по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных расходов [6].

Обобщив своё исследование, мы считаем, что наиболее часто авторы определяют финансовый результат как:

- разница между доходами и расходами;
- прибыль или убыток;
- информация о доходах и расходах организации;
- итоги хозяйственной деятельности;
- сопоставление выручки с затратами;
- затраты на производство.

В каждом источнике по-разному трактуется определение понятия «финансовый результат». Проанализировав каждое мнение, мы считаем, что финансовый результат – алгебраическая сумма прибыли или убытка от текущей деятельности, связанной с реализацией продукции, работ и услуг, доходов и расходов по прочей текущей деятельности, инвестиционной и финансовой деятельности.

Определив сущность понятия «финансовый результат», необходимо рассмотреть его классификацию и состав.

Можно выделить следующие классификационные признаки, предлагаемые некоторыми авторами:

- по однородности хозяйственных операций, формирующих налогооблагаемую прибыль;
- по отношению к отчетному периоду формирования налогооблагаемой базы;
- по источникам формирования по основным видам деятельности организации;
- по периоду формирования показателей финансовых результатов;
- по составу элементов, формирующих конечный финансовый результат;
- по характеру налогообложения прибыли;
- по источникам формирования, используемых в учете;
- по способам раскрытия дополнительной информации;
- по характеру распределения прибыли[7].

Данная классификация позволяет понять многообразие сущности сторон, которые данная категория отражает, а также многообразие форм, в которых она выступает.

Для целей бухгалтерского учёта можно использовать классификацию по инструкции №102, а также по предложенному авторскому определению, тогда состав финансового результата будет следующим[8]:

- прибыль или убыток от реализации продукции, работ, услуг;
- доходы или расходы по прочей текущей деятельности;
- прочие доходы или расходы по инвестиционной и финансовой деятельности.

Представленная классификация и состав финансовых результатов направлена на построение на ее основе информационных массивов, удовлетворяющих запросы различных пользователей, с целью определить разнообразные результатные показатели финансово-хозяйственной деятельности организации, как в текущем периоде, так и в долгосрочной перспективе.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или непокрытый убыток) представляет собой сумму финансового результата обычных видов деятельности, а также сальдо прочих доходов и расходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тарасенко, А. Финансовые результаты деятельности предприятия / А. Тарасенко. – М. : Лаб. книги, 2010. – 88 с.
2. Алферова, Л.А. Экономическая теория : учеб. пособие. / Л.А. Алферова. – Томск : Эль Контент, 2012. – 250 с.
3. Соколова, Е.С. Бухгалтерское дело : учебник / Е.С. Соколова, О.В. Соколов. – М. : Высш. образование, 2009. – 39 с.
4. Лукьянова, С.А. Бухгалтерский учет : учеб. пособие / С.А. Лукьянова. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2013. – 155 с.
5. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов / Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин ; под ред. проф. Ю.А. Бабаева, проф. И.П. Комиссаровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 527 с.
6. Налоговый кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : №166-З от 19.12.2002. – Режим доступа: http://kodeksy-by.com/nalogovuj_kodeks_rb.htm, платный. – Дата доступа: 07.10.2016.
7. БАКчурина, Е.В. Бухгалтерский финансовый учет / Е.В. Акчурина, Л.П. Солодко. – 2008.
8. Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 30 сент. 2011 г., № 102.

УДК 657

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РЕЗЕРВОВ: ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

Н.Е. ГРУЗД

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Л.В. МАСЬКО)

Рассмотрена сущность резервов, а также ситуации по их созданию. На основе проведенного исследования представлена сравнительная характеристика учета резервов в Республике Беларусь и международной практике, а также выявлено, что в Республике Беларусь, создаются резервы, однако применение их на практике встречается не часто и не осуществляется в полном объеме их нормативное регулирование.

В Республике Беларусь основным нормативным документом, регулирующим учет резервов, является Инструкция по бухгалтерскому учету "Резервы, условные обязательства и условные активы" (далее - Инструкция). Данная инструкция является элементом государственного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь и применяется при признании, оценке и раскрытии информации в бухгалтерском учете и отчетности резервов, условных обязательств и условных активов. Однако настоящая Инструкция не применяется для создания и отражения в бухгалтерском учете и отчетности резервов на покрытие возможных убытков по активам, которые являются результатом:

- подлежащих выполнению контрактов (договоров), кроме обременительных контрактов;
- снижения стоимости материальных ценностей;
- обесценения финансовых вложений в ценные бумаги;
- резервов на покрытие текущих расходов, в том числе на отпускные
- прочие социальные выплаты, на ремонт основных средств, на покрытие возможных убытков по вложениям, подверженным обесценению. [5]

Согласно данной инструкции резерв-это обязательство, имеющее неопределенность относительно времени исполнения или суммы.

В бухгалтерском учете для отражения резерва используется балансовый счет «Расходы будущих периодов».

Для создания и отражения резерва в бухгалтерском учете и отчетности требуется соблюдение следующих условий:

- организация имеет текущее обязательство (правовое или традиционное),
- существует вероятность, что для исполнения этого обязательства потребуется выбытие активов;
- может быть осуществлена надежная оценка суммы резерва.
- при несоблюдении хотя бы одного из условий резерв не создается. [5]

Если у организации вызывает сомнение наличие текущего обязательства, то используется любая дополнительная информация или мнения экспертов. При значительной вероятности, что текущее обязательство существует на отчетную дату, организация создает резерв при соблюдении всех условий его признания. Если менее вероятно, что текущее обязательство существует на отчетную дату, организация в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности раскрывает условное обязательство.

Для примера создания резерва рассмотрим несколько ситуаций (табл. 1):

Таблица 1. – Ситуации создания резервов

Ситуация	Резерв	Действия
Произошедшее в прошлом (до отчетной даты) событие привело к появлению возможного обязательства, для которого возможно, но маловероятно выбытие активов	Нет	Раскрыть условное обязательство, если вероятность выбытия активов не является отдаленной
Произошедшее в прошлом событие привело к появлению текущего обязательства, для которого вероятно выбытие активов, но нельзя сделать надежную оценку обязательства	Нет	Раскрыть условное обязательство (такая ситуация встречается редко)
Произошедшее в прошлом событие привело к появлению возможного обязательства, для которого вероятно выбытие активов и можно сделать надежную оценку обязательства	Да	В отношении резерва необходимо раскрытие

В бухгалтерской отчетности информация о резервах раскрывается в примечаниях к бухгалтерской отчетности. Организация в примечаниях к бухгалтерской отчетности раскрывает следующую информацию:

- балансовую сумму резерва на начало и конец отчетного периода;
- вновь созданные суммы резерва, увеличения существующих сумм резервов за отчетный период;
- использованные суммы резерва в течение отчетного периода;
- восстановленные суммы резерва в течение отчетного периода;

- краткое описание характера текущего обязательства и предполагаемое время выбытия активов;
- указание обстоятельств неопределенности относительно суммы или времени выбытия активов;
- основные допущения, сделанные в отношении будущих событий;
- сумму ожидаемого возмещения с указанием суммы актива, признанного для этого возмещения. [5]

Исследуя международную практику важно отметить, что в МСФО резервы регулируются отдельным стандартом финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы». Данный стандарт применяется для обеспечения применения надлежащих критериев признания и базы оценки резервам, условным обязательствам и условным активам, также для того, чтобы в примечаниях к финансовой отчетности раскрывалась достаточная информация, позволяющая пользователям понять их характер, распределение во времени и величину.

Настоящий стандарт должен применяться всеми предприятиями при учете резервов, условных обязательств и условных активов за исключением:

- проистекающих из договоров в стадии исполнения, если только эти договоры не являются обременительными
- тех, на которые распространяется действие иного Международного стандарта финансовой отчетности.

Настоящий стандарт не распространяется на финансовые инструменты (включая гарантии), входящие в сферу применения МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

В МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» приведено следующее определение: резерв - это обязательство с неопределенным сроком исполнения или обязательство неопределенной величины.

Отличительный признак резерва - наличие неопределенности либо в сроках исполнения, либо в сумме исполнения. Это отличает резерв от других обязательств, например, от торговой кредиторской задолженности, так как в отношении последней известны и срок исполнения, и сумма платежа.

Резерв должен признаваться в случаях, когда:

- (a) у предприятия есть существующее обязательство (юридическое или конклюдентное), возникшее в результате какого-либо прошлого события;
- (b) представляется вероятным, что для урегулирования обязательства потребуется выбытие ресурсов, содержащих экономические выгоды;
- (c) возможно привести надежную расчетную оценку величины обязательства. Если эти условия не выполняются, резерв признаваться не должен.

В качестве примеров таких резервов, которые создаются в соответствии с требованиями МСФО (IAS) 37, можно привести следующие резервы:

- на гарантийный ремонт (замену) проданных товаров;
- по судебному иску, если вероятно, что решение суда в будущем потребует оттока ресурсов, содержащих экономические выгоды;
- на вывод из эксплуатации основных средств;
- по обременительному контракту;
- на реструктуризацию - в части затрат, которые разрешено включить в резерв (также будет рассмотрен ниже).

В МСФО (IAS) 37 справедливо указано, что в широком смысле все резервы условны, потому что они характеризуются неопределенностью срока или величины. Вместе с тем резерв признается в финансовой отчетности, поскольку он соответствует и определению, и критериям признания обязательства (существует вероятность оттока ресурсов, содержащих экономические выгоды и при допущении возможности получения надежной расчетной оценки стоимость обязательства можно определить)

Для каждого вида резервов предприятие должно раскрывать следующую информацию:

- (a) балансовая стоимость на начало и конец отчетного периода;
- (b) дополнительные резервы, признанные в течение периода, включая увеличение существующих резервов;
- (c) суммы, использованные (то есть реально понесенные и списанные за счет резерва) в течение периода;
- (d) неиспользованные суммы, восстановленные в течение периода;
- (e) приращение дисконтированной суммы за отчетный период с течением времени и результат изменений ставки дисконтирования.

Представление сравнительной информации не требуется.

Предприятие также должно раскрывать по каждому виду резервов:

- (a) краткое описание характера обязательства и ожидаемые сроки выбытия связанных с ним экономических выгод;
- (b) указание на признаки неопределенности в отношении величины и сроков их выбытия. В тех случаях, когда требуется полнота представления информации, предприятие должно раскрывать основные допущения, сделанные в отношении будущих событий.

(с) величину любого ожидаемого возмещения, с указанием величины актива, который был признан в отношении этого ожидаемого возмещения

Для наглядного представления совпадений и отличий по учету резервов в соответствии с МСФО и по законодательству Республики Беларусь рассмотрим сравнительную характеристику в таблице 2.

Таблица 2. – Сравнительная характеристика учета резервов в соответствии с МСФО и по законодательству Республики Беларусь

Категория	Белорусские правила учета	Правила по МСФО
Документы, регламентирующие учет	Инструкция по бухгалтерскому учету "Резервы, условные обязательства и условные активы"	Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы»
Сущность понятия	Резерв - обязательство, имеющее неопределенность относительно времени исполнения или суммы	резерв - обязательство с неопределенным сроком исполнения или обязательство неопределенной величины
Оценка	Оценка суммы резерва представляет собой наилучшую оценку затрат, необходимых для исполнения текущего обязательства на отчетную дату и которые организация реально уплатила бы или перевела третьей стороне на эту дату	Сумма, признанная в качестве резерва, должна отражать наилучшую расчетную оценку затрат, необходимых на конец отчетного периода для урегулирования существующего обязательства
Учет рисков	При определении наилучшей оценки суммы резерва учитываются риски и неопределенности, которые неизбежно окружают многие события и обстоятельства	Риски и источники неопределенности, которые неизбежно сопутствуют многим событиям и определяют обстоятельства, должны учитываться при определении наилучшей расчетной оценки резерва
Учет будущих событий	При оценке суммы резерва учитываются будущие события, включая изменения в законодательстве, когда имеется достаточно объективное свидетельство того, что они произойдут, и которые могут повлиять на сумму затрат, необходимых для исполнения текущего обязательства	Будущие события, которые могут повлиять на сумму, необходимую для урегулирования обязательства, должны учитываться при определении величины резерва, если существуют достаточно объективные свидетельства того, что они произойдут
Ожидаемое выбытие активов	Прибыль от ожидаемого выбытия активов, связанная с событием, вызывающим появление резерва, не учитывается при оценке суммы резерва	Доходы от ожидаемого выбытия активов не должны учитываться при оценке резерва
Возмещения	При оценке суммы резерва не учитываются возмещения, которые будут получены от другой стороны. Данные возмещения признаются как отдельный актив или доход в том отчетном периоде, в котором будут получены	Если ожидается, что затраты, или их часть, требуемые для урегулирования резерва, будут возмещены другой стороной, возмещение должно признаваться тогда и только тогда, когда практически бесспорно, что возмещение будет получено, если предприятие погасит свое обязательство. Возмещение должно учитываться как отдельный актив.
Использование резервов	Резерв используется только для исполнения тех обязательств, для которых он первоначально создавался	Резерв должен использоваться только на покрытие тех затрат, в отношении которых этот резерв был изначально признан

Подводя итог, по вышеприведенной таблице, можно заключить, что в Республике Беларусь существуют резервы, и осуществляется их регулирование, однако видов резервов, используемых в практике отечественного учета не так уж много.

Рассмотрим примеры резервов, используемых в международной практике (табл. 3).

Таблица 3. – Примеры резервов в международной практике

Страна	Вид резерва		
Англия	Резерв на покрытие обязательств будущих периодов	Резерв на покрытие обязательств текущего года	Резерв отложенных налогов (частичный)
Франция	Резерв акционерного капитала	Резерв на переоценку	Договорные резервы
Германия	Капитальные резервы	Резервы под ожидаемый рост цен	Резервы для выравнивания издержек (ремонтные фонды)

Таким образом можно сделать вывод, что резерв-это обязательство не имеющее определенность относительно времени исполнения, и не имеющее определенности в сумме.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что учет резервов в РБ схож с учетом по МСФО. В Республике Беларусь, согласно законодательству, есть резервы под снижение себестоимости, резервы по сомнительным долгам, страховые резервы, однако применение их на практике встречается не часто и их нормативное регулирование не осуществляется в полном объеме. В международной практике существует множество иных резервов, которые с успехом применяются, к таким резервам можно отнести резерв по затратам на окружающую среду, резерв акционерного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Общая часть. Особенная часть. – Минск : Амалфея, 2011. – 688 с.
2. О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 № 57-3 // КонсультантПлюс / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
3. Типовой план счетов бухгалтерского учета : инструкция по применению типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденные постановлением Минфина Респ. Беларусь от 29 июня 2011 № 50 : с учетом изм. от 02.12.2013 № 71.
4. Бухгалтерская отчетность: порядок составления. – Минск : Информпресс, 2012. – 44 с.
5. Резервы, условные обязательства и условные активы : инструкция по бух. учету : утв. Постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 28.12.2005 № 168. – Минск : Дикта, 2005. – 6 с.

УДК 657.01

**РАЗВИТИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ И УЧЕТА БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ
КАК ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****Д.С. ГРУЗНЕВИЧ***(Представлено: канд. экон. наук Е.Ю. АФАНАСЬЕВА)*

Рассматриваются методики оценки и учета биологических активов как объектов бухгалтерского учета в условиях сближения национальных систем учета с Международными стандартами, представлены критерии выбора порядка оценки биологических активов по справедливой и фактической стоимости в соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство», определены объекты бухгалтерского учета при оценке биологических активов по справедливой стоимости, приведены типовые корреспонденции по учету биологических активов по справедливой стоимости.

Актуальность. В условиях сближения национальных систем бухгалтерского учета с Международными стандартами финансовой отчетности, особо важное значение приобретает процесс гармонизации нормативных и правовых документов Республики Беларусь в соответствии с принципами зарубежного учета.

Интеграционные процессы обусловили появление в бухгалтерском учете новой учетной категории – «биологические активы», которая в настоящее время отсутствует в белорусской нормативной базе, что приводит к несоответствию учетной информации, формируемой в отечественном учете, с Международными стандартами. Также на данный момент отсутствует целостная информационная база по учету биологических активов, а их специфика, несомненно, требует специальных подходов к отражению в учете.

Исходя из этого, возникает необходимость выделения биологических активов как самостоятельного объекта бухгалтерского учета, отличного от других и обладающего рядом исключительных свойств.

Основная часть. Рассматривая вопрос оценки и учета биологических активов, важным признаком их дифференциации выступает продолжительность периода использования. Согласно данному признаку изучаемая категория классифицируется на долгосрочные и краткосрочные биологические активы. Исходя из этого, в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь, можно определить следующее:

- долгосрочные биологические активы учитываются в качестве основных средств и оцениваются в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету основных средств № 26, утвержденной Постановлением Министерства финансов 30 апреля 2012 г., по первоначальной стоимости [1];
- краткосрочные биологические активы учитываются в качестве запасов и оцениваются в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету запасов № 133, утвержденной Постановлением Министерства финансов 12 ноября 2010, по фактической себестоимости [2].

Условия признания в данном случае соблюдены.

Вместе с тем, во-первых, биологические активы – это особый вид активов, обладающих уникальными признаками и способных к биотрансформации, что не соответствует всецело критериям отнесения активов к основным средствам или запасам. Во-вторых, в условиях сближения национального учета с Международными стандартами финансовой отчетности (в частности МСФО 41 «Сельское хозяйство») необходимо учитывать биологические активы в соответствии с зарубежными принципами. Это предопределяет необходимость разработки новой методики оценки и учета биологических активов, учитывая их существенные характеристики и основываясь на требованиях международных стандартов.

МСФО 41 «Сельское хозяйство» предполагает оценку биологических активов по справедливой стоимости – стоимости, которая была бы получена при продаже биологического актива при проведении операции на добровольной основе между участниками активного рынка на дату оценки; либо по фактической себестоимости в случаях, когда справедливая стоимость не поддается оценке [3].

В таблице 1 представлены критерии выбора порядка оценки биологических активов по справедливой и фактической стоимости в соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство». Так, в качестве справедливой стоимости могут выступать рыночные цены на аналогичные объекты либо на подобные активы с учетом корректировки, отраслевые показатели или приведенную стоимость чистых потоков денежных средств, ожидаемых от этого актива, путем их дисконтирования по ставке текущего рынка.

Следовательно, для приведения учетных данных национальных сельскохозяйственных организаций в соответствие требованиям Международных стандартов финансовой отчетности необходимо как в момент первоначального признания, так и на конец каждого отчетного периода оценивать биологические активы по справедливой стоимости, что требует выделения новых объектов учета, возникающих при такой оценке.

Таблица 1. – Критерии выбора порядка оценки биологических активов по справедливой и фактической стоимости в соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство»

По справедливой стоимости	По фактической себестоимости
1) наличие активного рынка: → рыночная цена.	в случае отсутствия рыночных цен и показателей стоимости, а альтернативные расчеты являются условно ненадежными.
2) отсутствие активного рынка: → цена последней сделки на рынке; → рыночная цена на подобные активы с учетом корректировки; → отраслевые показатели.	
3) отсутствие рыночных цен и стоимости отраслевых показателей: → приведенная стоимость чистых потоков денежных средств, ожидаемых от использования биологического актива путем их дисконтирования.	

В таблице 2 представлены разработанные нами объекты бухгалтерского учета при оценке биологических активов по справедливой стоимости на всех этапах учета: в момент первоначального признания и при последующей оценке.

Таблица 2. – Объекты бухгалтерского учета при оценке биологических активов по справедливой стоимости

В момент первоначального признания	Последующая оценка
1) затраты по приобретению биологического актива: → для д/с БА отражаются на счете 08 «Вложения в долгосрочные активы»; → для к/с БА отражаются на счете 11 «Краткосрочные биологические активы».	1) корректировки в части дооценки (уценки) биологического актива: → для д/с БА отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы»; → для к/с БА – корректировки не проводятся
2) справедливая стоимость биологического актива.	
3) доходы (расходы), возникающие при признании биологического актива по справедливой стоимости: → для д/с БА отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы»; → для к/с БА отражаются на счете 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности».	2) корректировка справедливой стоимости на сумму накопленной амортизации (для зрелых долгосрочных биологических активов): → отражается на счете X «Амортизация биологических активов».

При первоначальной оценке биологических активов по справедливой стоимости в качестве объектов учета следует выделить:

- 1) затраты по приобретению биологического актива;
- 2) биологический актив по справедливой стоимости;
- 3) доходы (расходы), возникающие при признании биологического актива по справедливой стоимости.

Для отражения затрат по приобретению долгосрочных биологических активов предлагаем открывать субсчета первого порядка к счету 08 «Вложения в долгосрочные активы», на которых будут учтены затраты на приобретение биологических объектов в разрезе отраслевой принадлежности.

Для учета долгосрочных биологических активов следует предусмотреть отдельный счет X «Долгосрочные биологические активы» и открыть к нему субсчета в разрезе классификационных групп, выделенных в организации. Это позволит сформировать упорядоченную информационную базу по стоимости долгосрочных биологических активов, позволяющую принять своевременные решения по различным классификационным группам.

В соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов № 102 «деятельность организации по приобретению и созданию инвестиционных активов относится к инвестиционной, поэтому доходы и расходы, возникающие при признании долгосрочных биологических активов по справедливой стоимости, следует отражать на счете 91 «Прочие доходы и расходы» [4].

Для учета наличия и движения краткосрочных биологических активов животноводства рекомендуем активный счет 11 «Животные на выращивании и откорме» переименовать в счет «Краткосрочные биологические активы».

Данный счет предназначен для учета молодняка животных, взрослых животных, находящихся на откорме и в нагуле, птицы живой, зверей пушных, кроликов, пчелосемей, взрослых животных, выбракованных из основного стада.

Для учета животных по счету 11 «Краткосрочные биологические активы» рекомендуем открыть два субсчета:

- 11/1 «Краткосрочные биологические активы животноводства, оцененные по справедливой стоимости» для учета наличия и движения краткосрочных биологических активов животноводства, оцененных по справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу;
- 11/2 «Краткосрочные биологические активы животноводства, оцененные по фактической себестоимости» для учета наличия и движения краткосрочных биологических активов животноводства, справедливую стоимость которых достоверно определить невозможно.

Аналитический учет ведется по видам краткосрочных биологических активов животноводства.

Учет краткосрочных биологических активов растениеводства ведут на активном счете 10 «Материалы» (к примеру, семена отдельных культур), поскольку учитывать такие активы на отдельном счете нецелесообразно в виду быстрого срока их оборачиваемости и/или перехода в сельскохозяйственную продукцию.

Таким образом, затраты по выращиванию краткосрочных биологических активов растениеводства собираются и концентрируются по счету 20 «Основное производство» откуда в дальнейшем распределяются на готовую сельскохозяйственную продукцию.

Последующая оценка (на конец каждого отчетного периода) подразумевает под собой учет:

- 1) в части дооценки (уценки) долгосрочных биологических активов;
- 2) в части амортизации (для зрелых долгосрочных биологических активов).

В соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов № 102 «суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, обесценения» признаются доходами (расходами) по инвестиционной деятельности, в связи с чем изменение стоимости долгосрочных биологических активов, вызванных увеличением (уменьшением) справедливой стоимости следует отражать на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Зрелые долгосрочные биологические активы как средство производства, используемые многократно в производственном процессе амортизируются. Для отражения амортизации биологических активов рекомендуем предусмотреть отдельный пассивный счет X «Амортизация биологических активов», который позволит накапливать информацию о сумме накопленной амортизации по биологическим активам.

Типовые корреспонденции по учету биологических активов по справедливой стоимости представлены в таблице 3.

Таблица 3. – Типовые корреспонденции по учету биологических активов по справедливой стоимости

Основание	Сумма	Дт	Кт
Первоначальное признание			
1	2	3	4
Приобретение за плату	Сумма расходов на приобретение (за минусом НДС)	08 (11/2)	60
	НДС	18	60
	Справедливая стоимость за минусом расходов на продажу	Долг. биолог. Активы (11/1)	08 (11/2)
	Положительная разница между суммой приобретения и справедливой стоимостью или Отрицательная разница между суммой приобретения и справедливой стоимостью	91 Долг. биолог. Активы (11/1)	08 (11/2) 91
Безвозмездное поступление или выявленные в ходе инвентаризации	Справедливая стоимость за минусом расходов на продажу	08	91
		Долг. биолог. активы	08
Получение в результате воспроизводства	Справедливая стоимость за минусом расходов на продажу	Долг. биолог. активы	91
Перевод в категорию долгосрочных биологических активов	Справедливая стоимость за минусом расходов на продажу	Долг. биолог. активы	11/1

Окончание таблицы 3

	2	3	4
Последующая оценка			
Увеличение справедливой стоимости	Разница между текущей и предыдущей оценкой	Долг. биолог. активы	91
Уменьшение справедливой стоимости	Разница между текущей и предыдущей оценкой	91	Долг. биолог. активы
Оценка биологических активов по справедливой стоимости, ранее признанных по фактической себестоимости	Справедливая стоимость за минусом расходов на продажу	Долг. биолог. активы (спр.ст.)	Долг. биолог. активы (с/с)
	Положительная разница между себестоимостью и справедливой стоимостью или	91	Долг. биолог. активы (спр.ст.)
	Отрицательная разница между себестоимостью и справедливой стоимостью	Долг. биолог. активы (спр.ст.)	91
Амортизация			
Амортизация биологических активов, учитываемых по фактической себестоимости	Насумму амортизации	20	Аморт. долг. биолог. активы
Обесценение			
Снижение стоимости	Сумма обесценения	91	Долг. биолог. активы
Восстановление убытка от обесценения	Сумма, на которую восстанавливается убыток (не выше суммы ранее признанного убытка)	Долг. биолог. активы	91

Таким образом, в результате исследования Международных стандартов финансовой отчетности, законодательства Республики Беларусь, Российской Федерации, научно-исследовательской литературы, нами была разработана методика оценки и учета биологических активов по справедливой стоимости, адаптированная под требования зарубежного учета и соответствующая национальному законодательству, что позволит сельскохозяйственным организациям представлять детализированную информацию о стоимости биологических активов в рыночной оценке, понятную на международном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений и отдельных структурных элементов постановлений Министерства финансов Республики Беларусь по вопросам бухгалтерского учета : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 апр. 2012 г. № 26.
2. Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету запасов и признании утратившими силу некоторых Постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 12 нояб. 2010 г. № 133.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 «Сельское хозяйство».
4. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 102.

УДК 657

ДИРЕКТ-КОСТИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ МЕТОД КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

*Е.С. ЛИЛИНА**(Представлено: канд. экон. наук, доц. М.В. ПРИМАКОВА)*

Успешность функционирования любого предприятия определяется уровнем его конкурентоспособности. Наиболее конкурентоспособным является то предприятие, продукция которого имеет наилучшее соотношение «цена-качество». Как известно, цена товара определяется затратами на его производство. Следовательно, важнейшим условием развития и расширения предприятий является умелое управление затратами на производство продукции.

Актуальность темы. Существуют различные методы калькулирования себестоимости, каждый из которых позволяет дать нам некую информацию. Одним из методов является «директ-костинг», который по-другому называется «метод частичного (неполного) калькулирования себестоимости». Данный метод позволяет дать предприятию более точную информацию по произведенной продукции. Поэтому актуальность работы заключается в использовании предприятием системы «директ-костинг» как дополнительного метода калькулирования себестоимости, с целью лучшего функционирования предприятия в условиях рынка.

Постановка цели и задачи. Объектом изучения является система директ-костинг (метод частичного (неполного) калькулирования себестоимости).

Цель работы заключается в изучении системы директ-костинга как альтернативного метода калькулирования себестоимости, а также его особенностей и значения на предприятии.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: 1) рассмотреть понятие себестоимости как объекта управленческого учета; 2) изучить калькулирование себестоимости продукции по системе директ-костинг.

Себестоимость как объект управленческого учета. Одним из методов совершенствования деятельности предприятия является эффективное управление затратами. Ошибки и неточности в определении и калькуляции затрат могут привести к принятию решений, не отвечающих целям предприятия и требованиям рынка, что поставит под угрозу не только финансовое благополучие организации, но и само ее существование. Поэтому в управленческом учете основным разделом является учет и анализ затрат, расчет себестоимости произведенной продукции.

Необходимо определить, что учет затрат есть совокупность сознательных действий, направленных на отражение происходящих на предприятии в течение определенного временного периода процессов снабжения, производства и реализация продуктов его труда посредством их (процессов) количественного измерения (в натуральных и стоимостных показателях), регистрации, группировки и анализа в разрезах, формирующих себестоимость готовой продукции [1, с. 35].

В отечественных нормативных положениях под себестоимостью реализованных товаров, продукции, работ, услуг понимается стоимость потребленных в процессе хозяйственной деятельности материальных ресурсов, затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды, амортизации основных средств и нематериальных активов и прочих затрат в соответствии с законодательством Республики Беларусь [2].

Таким образом, учет затрат – это сознательные действия, направленные на фиксацию затрат, понесенных предприятием при изготовлении продукции, себестоимость – это совокупность всех затрат, связанные с процессом производства и реализацией.

Калькулирование себестоимости продукции может осуществляться различными методами, выбор которых зависит от типа производства, его особенностей, номенклатуры вырабатываемой продукции и других факторов (в частности, исходя из управленческих целей и задач) [3, с. 77].

Общепринятой классификации методов учета затрат и калькулирования пока не существует. Тем не менее, их можно сгруппировать по трем признакам или направления (рис.):

- способу оценки затрат;
- отношению затрат к технологическому процессу производства;
- полноте включения затрат в себестоимость продукции.

В данной работе рассмотрим методы учета затрат по полноте включения затрат в себестоимость продукции, а именно по неполной себестоимости (директ-костинг). При расчете полной себестоимости организация распределяет коммерческие и административные расходы между реализованной и нереализованной продукцией. В случае с неполной себестоимостью коммерческие и административные расходы относятся к расходам периода и включаются в себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде.



Рисунок. – Классификация методов учета затрат [3, с. 78]

Калькулирование себестоимости продукции по системе директ-костинг. Система учета переменных затрат возникла в США в период Великой депрессии и получила широкое распространение в 50-х годах. До начала Великой депрессии (1928 г.) остатки готовой продукции оценивались по себестоимости, исчисленной по полным затратам. Депрессия привела к созданию больших запасов нереализованной продукции, а оценка по полным затратам, по мнению аналитиков того времени, приводила к искусственному искажению прибыли. Постоянные затраты, которые не зависят от объема производства и размеров дохода, перераспределяясь между отчетными периодами, значительно влияли на величину расчетной прибыли. По мнению аналитиков, следовало рассчитывать отдачу понесенных затрат через связь объема производства с затратами и доходами. В этом аспекте было решено, конечно, в достаточной степени условно, разделить совокупные затраты на переменные, которые отождествлялись с прямыми, и на постоянные, которые назывались бесполезными и отождествлялись с косвенными. Новая система затрат получила название «директ-костинг».

Сущность системы базируется на выражении «директ-кост-план», введенном Джонатаном Харрисом в 1936 г. при рассмотрении им методики калькулирования издержек производства предприятия. В содержании месячного отчета о прибылях и убытках стали разграничивать обычные производственные затраты и косвенные накладные расходы. Дифференциация производственных расходов позволила определить зависимость объема прибыли от объема реализации продукции и управлять себестоимостью [4, с. 223].

В ходе исследования, были изучены подходы к определению сущности понятия «директ-костинг» (табл. 1).

В результате изучения было выявлено, что большинство авторов при расчете частичной себестоимости учитывают переменные затраты (таблица 2). Например, затраты на материалы, топливо, энергию, заработную плату производственных рабочих и др. Отсюда можно сделать следующий вывод: если предприятие хочет знать стоимость собственного продукта, нам необходимо учитывать переменные затраты, что в свою очередь будет предполагать расчет себестоимости по методу «директ-костинг». Рассчитав себестоимость продукции, предприятие может сделать вывод рентабельно ли им производить данную продукцию, а также способно оперативно принимать управленческие решения, тем самым влияя на деятельность самого предприятия.

Таблица 1. – Подходы к определению сущности понятия «директ-костинг»

Название литературного источника / автор, год	Определение
Управленческий учет и анализ: учебное пособие / К. Н. Алданиязов, 2008	При калькулировании себестоимости продукции учитываются неполные (переменные) издержки производства, связанные с производственными процессами, а постоянные затраты относятся на уменьшение маржинального (фран. Marginal - предельный) дохода, т. е. для определения чистого дохода [5, с. 77].
Бухгалтерский учет: Учебник / Н. П. Кондраков, 2007	Сокращенная или неполная производственная себестоимость продукции исчисляется только по переменным и условно переменным затратам [6, с. 562].
Управленческий учет: учебное пособие / П. М. Мансуров, 2010	Представляет собой сокращенную себестоимость, где технологические и организационные особенности производства рассчитываются по-разному [7, с. 52].
М. С. Горина, Ю. А. Макушева // «Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований». – №9 – 3. – 2015	Современный метод калькулирования, базирующийся на разделении затрат по способу отнесения на себестоимость на прямые и косвенные [8, с. 510].
...

Таблица 2. – Анализ сущности понятия «директ-костинг» по разделению затрат

Источник	Прямые затраты	Переменные затраты	Условно-переменные затраты
Т. П. Карпова	+	-	-
М. А. Бахрушина	-	+	-
Н. П. Кондраков	-	+	+
М. А. Морозов	-	+	-
К. Н. Алданиязов	-	+	-
...
Итого:	36,7%	76,7%	10%

Также в процессе изучения был проведен анализ сущности понятия «директ-костинг» по списыванию постоянных и косвенных затрат (таблица 3). В результате был получен следующий вывод: постоянные (косвенные) затраты учитываются как затраты периода. Затраты периода – это издержки, которые нельзя проинвентаризировать. Они являются издержками определенного периода, так как в большей степени связаны с длительностью отчетного периода, а не с производственным процессом, и только с общим обслуживанием, организацией производства и управлением организацией в целом [9, с. 35]. Отсюда можно сделать вывод: если предприятие ставит цель изучить стоимость самого предприятия, то необходимо проанализировать постоянные затраты. Но так как они по-разному участвуют в создании себестоимости разного объема одной и той же продукции, то для принятия управленческих решений следует изучать переменные затраты, которые характеризуют стоимость продукта.

Таблица 3. – Анализ сущности понятия «директ-костинг» по списыванию постоянных и косвенных затрат

Источник	Списываются на финансовые результаты	Списываются на выручку от реализации	Учитываются как затраты периода
Ю. Ю. Сидорова, С. А. Илюха	-	-	+
Ю. С. Тарновская	+	+	-
Е. В. Зенина	-	-	+
Большой бухгалтерский словарь, под ред. А. Н. Азрилияна	-	-	+
Экономический словарь	-	-	+
...
Итого:	16,7%	33,3%	63,3%

Выводы. Директ-костинг – это метод частичного калькулирования себестоимости продукции, который предполагает разделение затрат на переменные (зависят от объема производства) и постоянные (не зависят от объема производства), где при расчете включаются только переменные затраты, а постоянные затраты учитываются как затраты периода.

Необходимо отметить, что директ-костинг позволяет руководству организации:

- обратить особое внимание на изменение маржинального дохода как по предприятию в целом, так и по различным изделиям, работам, услугам, секторам рынка их продажи;
- выявить изделия и услуги с большей рентабельностью, чтобы перейти в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных расходов на себестоимость конкретных изделий и видов работ;
- быстро переориентировать производство в ответ на меняющиеся условия рынка [10, с. 317].

В современных условиях управляющие должны знать, во что обходится производство отдельных видов продукции, независимо от того, каков размер арендной платы за помещение или какова заработная плата у директора и его помощников. Поэтому одним из принципов бухгалтерского управленческого учета является следующий: самая точная калькуляция не та, в которую после многочисленных и трудоемких расчетов включаются все затраты предприятия, а та, в которую вносятся издержки, непосредственно обеспечивающие выпуск данной продукции (выполнение работы, оказание услуги). Решить эту задачу можно, лишь используя систему «директ-костинг» [3, с. 111].

ЛИТЕРАТУРА

1. Никандрова, Л. К. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие / Л. К. Никандрова, И. В. Гулина. – М. : ЛКИ, 2009. – 397 с.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету «Расходы организации» [Электронный ресурс] : утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, 26.12.2003 г., № 182 (в ред. постановлений М-ва финансов Респ. Беларусь от 07.07.2005 г. № 89, от 31.03.2008 г. № 49) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
3. Костюкова, С. Н. Управление затратами : учеб.-метод. комплекс для студентов экон. специальностей / С. Н. Костюкова. – Новополоцк : ПГУ, 2010. – 180 с.
4. Карпова, Т. П. Управленческий учет : учебник для вузов / Т. П. Карпова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 350 с.
5. Алданиязов, К. Н. Управленческий учет и анализ : учеб. пособие / К. Н. Алданиязов. – Алматы : Нур-пресс, 2008. – 368 с.
6. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет : учебник / Н. П. Кондраков. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 592 с.
7. Мансуров, П. М. Управленческий учет : учеб. пособие / П. М. Мансуров. – Ульяновск : УлГУ, 2010. – 175 с.
8. Горина, М. С. Анализ преимуществ и недостатков системы калькулирования затрат директ-костинг / М. С. Горина, Ю. А. Макушева // Междунар. журн. прикладных и фундаментальных исследований. – № 9. – 2015. – 604 с.
9. Васильева, Л. С. Бухгалтерский управленческий учет: практическое руководство / Л. С. Васильева, Д. И. Ряховский, М. В. Петровская. – 2-е изд., испр. – М. : Эксмо, 2008. – 320 с. – (Справочник руководителя и главного бухгалтера).
10. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет / В. Б. Ивашкевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр : Инфра-М, 2011. – 576 с.

УДК 657

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ ПО МСФО И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.А. МЯДЕЛЕЦ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Н.А. ХОДИКОВА)

Изложены различия в бухгалтерском учёте материалов по белорусскому законодательству от международных стандартов финансовой отчётности. Проанализировано влияние на себестоимость объекта бухгалтерского учёта тем или иным видом активом в зависимости от признания.

Бухгалтерский учёт материалов ведётся в Республики Беларусь в соответствии с Инструкцией № 133 «По бухгалтерскому учёту запасов», утверждённой Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г., и он имеет отличия от учёта, предусмотренного международным стандартом IAS 2 «Запасы». Данный фактор повлиял на методику учёта материально-производственных запасов. Анализируя различия в учёте запасов по белорусскому законодательству с международным стандартом финансовой отчётности, выделим 3 типа сравнения. Представим их в таблице 1.

Таблица 1. – Отличия и сходства бухгалтерского учёта материалов Республики Беларусь и МСФО IAS 2 «Запасы»

Критерий сравнения	МСФО IAS 2 «Запасы»	Инструкция № 133 РБ
1. Учёт природных объектов	В качестве запасов	В качестве основных средств
2. Включение затрат по займам в фактическую себестоимость приобретаемых материалов	В некоторых случаях включаются	Не включаются
3. Включение сверхнормативных затрат в фактическую себестоимость приобретаемых материалов	Не включаются	Не включаются

Примечание: собственная разработка на основе [1, с. 40].

Отнесение земельных участков, недр, некультивируемых (естественных) биологических ресурсов, водных ресурсов под землей к основным средствам в соответствии с Инструкцией № 26 «По бухгалтерскому учёту основных средств», утверждённой Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. обусловили специфику бухгалтерского учёта в части их оценки, счетов затрат и т.д., отличных от предложенной МСФО IAS 2 «Запасы». В Республики Беларусь учёт природных земель и др. природных объектов ведётся на счёте 08 «Вложения в долгосрочные активы». Международный стандарт финансовой отчётности рекомендует учитывать их в качестве материалов на счёте 10 «Материалы». Таким образом, от классификации объекта будет зависеть его бухгалтерский учёт, который будет различаться от отнесения его тем или иным видом активов. Бухгалтерский учёт долгосрочных и краткосрочных активов, какими являются основные средства и материалы соответственно, будет иметь разную специфику, методологию и т.д.

В части включения затрат по займам в фактическую себестоимость, связанных с приобретением активов международный стандарт МСФО IAS 23 «Затраты по займам» предусматривает таковое при условии того, что затраты можно отнести на приобретение, строительство или производство актива. Тем самым фактическая стоимость материалов может быть увеличена на сумму затрат по займам (а это в свою очередь проценты) Инструкция № 133 не предполагает отнесение затрат по займам на увеличение себестоимости материалов, а отнесение их на расходы того отчётного периода, в котором они фактически получены. Отсюда можно сделать вывод о том, что достоверная себестоимость материально-производственных ценностей будет при международной модели учёта, т.к. будет отражать все затраты, связанные с приобретением, доведением до состояния готовности, производством конкретного актива, а не относить их на расходы по видам деятельности. Данный аспект будет верно отражать и цену готовой продукции или товара, вышедшего из производства, которая, безусловно, отразится на потребительской среде.

Сравним резервы, которые создаются при учёте основных средств и материальных ценностей, влияющие на стоимость активов в таблице 2.

Таблица 2. – Сравнение резерва по выводу основных средств и резерва под снижение стоимости запасов

Критерий сравнения	Резерв по выводу основных средств	Резерв под снижение стоимости запасов
1. Включение в стоимость	Увеличивает первоначальную стоимость	Уменьшает фактическую себестоимость
2. Характер наличия	Право	Обязанность
3. Счета учёта	96 «Резервы предстоящих платежей»	14 «Резервы под снижение стоимости запасов»

Примечание: собственная разработка.

На основании представленного различия в бухгалтерском учёте объектов основных средств и материалов по МСФО и белорусскому учёту можно отметить факт создания отличных между собой резервов. Так резерв по выводу объектов основных средств из эксплуатации носит необязательный характер и может увеличивать первоначальную стоимость объекта основных средств (например, земельных угодий и т.д. и т.п.) При этом должен выполняться ряд условий для начисления данного резерва:

1) имеются обязательства по выполнению работ по демонтажу и ликвидации основного средства (восстановлению природных ресурсов и др.);

2) предполагается выбытие активов для погашения обязательства;

3) сумма обязательства может быть достоверно определена.

Резерв под снижение стоимости запасов, который характерен для материалов обязателен в соответствии с действующей нормативно-правовой базой Республики Беларусь, имеет обратный эффект – уменьшает фактическую себестоимость. Для этого также необходимы некоторые факторы:

1) устаревание запасов (моральный износ);

2) повреждение запасов (физический износ);

3) снижение цены реализации запасов (рыночной стоимости).

Сходства бухгалтерского учёта по Инструкции № 133 и МСФО IAS 2 «Запасы» по элементу включение сверхнормативных затрат в фактическую себестоимость обусловлено нормальным уровнем использования сырья и материалов, труда, эффективности и мощности. Отсюда следует, что сверхнормативные затраты в фактическую себестоимость не включаются.

Как видно из вышеперечисленного перечня факторов, имеются некоторые расхождения в учёте по МСФО IAS 2 «Запасы» и Инструкцией № 133. Однако международный стандарт призван только оптимизировать бухгалтерский учёт в странах, и носит рекомендательный характер. И каждое государство само выбирает методики учёта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каныгина, О.И. Сравнение международных и национальных норм и правил по учёту материально-производственных запасов / О.И. Каныгина // Молодой учёный. – 2014. – № 4.2. – С. 40–44.
2. Инструкция № 133 «По бухгалтерскому учёту запасов» от 12.11.2010 : в ред. постановления Минфина от 27.04.2011 № 25.
3. Инструкция № 26 «По бухгалтерскому учёту основных средств» от 30.02.2012 : утв. Постановлением М-вом финансов Респ. Беларусь.
4. Международный стандарт финансовой отчётности IAS 2 «Запасы» от 01.01.2005.
5. Международный стандарт финансовой отчётности IAS 16 «Основные средства» от 01.01.1983 ; с изм. и доп. от 01.01.2005.
6. Международный стандарт финансовой отчётности IAS «Затраты по займам» от 01.01.1986 ; с изм. и доп. от 01.01.2009.

УДК 657.476

**СОСТАВ И КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕРИВАТИВОВ
КАК ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА****П.И. ПАНЬКОВ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Л.В. МАСЬКО)*

Предложен состав и разработан подход к классификации деривативов как объектов бухгалтерского учета. Исследован опыт МСФО и в этой связи предложен новый классификационный признак.

Введение. К одной из причин недостаточного развития рынка деривативов («derivatives», «derivative financial instruments», «производные финансовые инструменты») в Республике Беларусь можно отнести отсутствие четкой регламентации бухгалтерского и налогового учета данных инструментов. Текущее состояние бухгалтерского учета деривативов в Республике Беларусь можно описать следующим образом: в банковской системе Беларуси действует ряд нормативных актов, основанных на международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), а бухгалтеру промышленного или торгового предприятий довольно затруднительно составить корреспонденции счетов по учету форвардов или иных деривативов из норм Инструкций, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 22.12.2006 № 164 [1]. Для широкого распространения использования деривативов нефинансовыми организациями Республики Беларусь необходима разработка четких положений по бухгалтерскому учету операций с деривативами. И считаем целесообразным в этой связи использовать опыт МСФО.

Основная часть. В настоящее время в нормативно-правовых актах Республики Беларусь по бухгалтерскому учету отсутствует определение именно понятия деривативы, однако в законодательстве приведен схожий по смыслу термин производные финансовые инструменты, основанный на МСФО. Производный финансовый инструмент – финансовый инструмент (финансовый инструмент – ценная бумага, договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевого инструмент у другой), в отношении которого одновременно должны выполняться следующие условия [2, гл. 1, п. 3.6]:

- стоимость финансового инструмента изменяется при изменении указанного базового актива;
- для приобретения финансового инструмента не требуются инвестиции либо требуются незначительные первоначальные инвестиции;
- расчеты по данному финансовому инструменту осуществляются в будущем.

В рамках комплексного подхода к разработке порядка бухгалтерского учета деривативов необходимо провести классификацию данных инструментов для целей бухгалтерского учета. Для бухгалтерского учета деривативов существенное значение имеют определенные условия срочного договора или срочной ценной бумаги, а также цель приобретения (заключения) деривативов. На этой основе, соответственно, проведем классификацию деривативов:

1. В зависимости от того, обращаются ли деривативы на биржевом рынке или нет, соответственно, выделяют биржевые (опционы и фьючерсы) и внебиржевые деривативы (форварды, опционы, свопы). Суть отличий биржевой торговли от внебиржевой сводится главным образом к трем пунктам [3, с. 2]:

- условия контрактов стандартизованы по количеству и качеству подлежащего поставке базового актива, срокам исполнения и месту поставки, а цена исполнения определяется в процессе публичных биржевых торгов. В настоящее время это чаще всего электронные торги, в то время как внебиржевые сделки заключаются конфиденциально путем прямых переговоров;

- биржевая торговля носит «обезличенный», анонимный характер, в частности, отсутствует необходимость оценки риска невыполнения контрагентом по сделке своих обязательств. Эти функции берет на себя Клиринговая палата – подразделение биржи или самостоятельная организация, в обязанности которой входят учет заключенных сделок, денежные расчеты, и обеспечение гарантий по исполнению контрактов, при этом биржа требует внесения минимального гарантийного обеспечения (начальная маржа представляет собой возвратный взнос, который каждый участник торгов при открытии позиций по срочным контрактам обязан перечислить на счет, который открывает ему Клиринговая палата);

- большинство внебиржевых контрактов существует до истечения срока и завершается физической поставкой актива, в то время как лишь небольшое число биржевых деривативов существует до истечения срока и завершается физической поставкой актива [4, с. 24].

2. В зависимости от фактической поставки актива выделяют поставочные и расчетные деривативы. По договоренности сторон вместо поставки базового актива исполнение срочного контракта может быть сведено к простому перечислению между сторонами некоторой суммы, если обе стороны сочтут

это более удобным и согласуют размер суммы. В том случае, когда спот-рынок (наличный рынок) данного базового актива достаточно ликвиден и существует механизм, позволяющий определить единую для всех участников торгов «объективную» цену базового актива, возникает возможность использовать эту цену в день поставки для проведения окончательных расчетов прибылей/убытков между всеми участниками форвардных или фьючерсных сделок, заранее оговорив это в условиях контракта. Такая цена называется ценой исполнения или окончательной расчетной ценой фьючерсного контракта, а контракт называется расчетным [3, с. 8].

3. В зависимости от вида базисного (базового) актива деривативы на ценные бумаги и на индексы (фондовые), на иностранную валюту (валютные), на процентные ставки (процентные), на стандартные биржевые товары (товарные), а также можно выделить прочие деривативы, которые зависят от наступления определенных событий, сюда входят погодные, кредитные, страховые деривативы.

4. По содержанию различают форварды, фьючерсы, опционы, свопы и их комбинации. Рассмотрим каждый вид более подробно.

Простейшим примером срочного инструмента является форвардный контракт – соглашение, по которому одна из сторон обязуется в установленный будущий день поставить, а другая сторона – оплатить определенное количество товара или финансового актива по заранее оговоренной цене. От сделки с немедленной поставкой и оплатой форвард отличается отсроченностью даты исполнения, отсюда название всего класса. Очевидно, что при достижении договоренности относительно будущей фиксированной цены каждая из сторон в значительной степени опирается на текущую цену предмета сделки, и в этом смысле форвард является производным инструментом, а объект сделки – его базовым активом [3, с. 2].

Как и форвардный контракт, фьючерсный контракт – это соглашение о покупке или продаже актива в определенное время в будущем по определенной цене. В отличие от форвардных контрактов, фьючерсные контракты, как правило, заключаются на биржах. Для этого контракты подвергаются стандартизации. Поскольку обе стороны контракта могут не знать друг друга, биржи предоставляют гарантии, что контракт будет выполнен [5, с. 41].

Один из способов уменьшить риск неисполнения форвардного контракта либо смягчить последствия этого состоит в том, чтобы обязать сторону, имеющую потенциальные убытки в период между заключением и исполнением контракта, внести другой стороне или некоторому посреднику залог на сумму текущих убытков и увеличивать залог по мере роста убытков. В случае отказа от исполнения форвардного контракта стороной, имеющей потенциальные убытки, залоговые средства переходят в собственность другой стороны [3, с. 7].

Различают два типа опционов. Опцион колл (call) предоставляет одной из сторон контракта, именуемой держателем опциона (holder), право купить базовый актив в указанный срок в будущем по фиксированной цене – цене исполнения опциона, которая носит также название страйковой цены или просто страйка (strike). Опцион пут (put) дает право держателю опциона продать базовый актив в указанный срок в будущем по страйковой цене. Опцион колл называют также опционом на покупку, а опцион пут – опционом на продажу. Для держателя опциона право на покупку или продажу не является обязательством, то есть он может не использовать это право (option в переводе с английского означает выбор, право выбора) [3, с. 12].

Все свопы сконструированы по одной и той же схеме. Два участника, называемые контрагентами, договариваются об одном или нескольких обменах определенным количеством базовых активов. Можно выделить четыре наиболее крупных разновидности свопов в зависимости от вида базисного актива: процентный, валютный, своп активов, товарный своп. При этом разнообразие свопов ограничено только фантазией финансистов, а также их стремлением к изобретению новых экзотичных инструментов [5, с. 261].

5. По цели приобретения различают деривативы приобретаемые для хеджирования непредсказуемого движения цен и других переменных, либо для спекуляций, то есть получения прибыли вследствие потенциального изменения рыночных показателей. Основная особенность хеджирования заключается в том, что оно позволяет гарантировать определенный уровень выплачиваемой или получаемой суммы, но не гарантирует, что эти суммы будут выгоднее, чем суммы, полученные в ситуации, когда хеджирование не выполняется.

Кроме этого организация может приобретать или продавать товары с помощью контрактов с отсрочкой исполнения, которые по формальным признакам также подходят под определение дериватива, данное в МСФО, но цель заключения данных контрактов – фактическое получение или передача товаров в соответствии с обычным порядком покупки или продажи товаров организацией (то есть не предполагается, что организация будет продавать данный контракт; не планируется, что полученный товар вскоре после получения будет продан для извлечения прибыли от краткосрочного изменения цен; в условиях предусмотрена физическая поставка товара, а не «чистый расчет»). Данные контракты также имеют элемент хеджирования, так как фиксируют цену продажи или покупки биржевого товара, но при этом такой способ учета как «учет хеджирования» в соответствии с МСФО для них не подходит.

Данная классификация деривативов по минимальному количеству существенных признаков достаточно полно представляет все разнообразие деривативов, но для учетной практики на основе опыта МСФО такой классификации недостаточно. Поэтому на основе анализа опыта МСФО можно предложить следующий классификационный признак:

6. По квалификации в бухгалтерском учете на основе положений МСФО можно выделить непосредственно деривативы, которые оцениваются по справедливой стоимости, а если к ним еще применяется «учет хеджирования», то изменения справедливой стоимости деривативов откладываются до момента поступления компенсирующих денежных потоков. На выделении данного признака акцентируют внимание зарубежные авторы, которые считают его одним из важных в бухгалтерском учете. В частности, данный признак выделяется авторами Ramires H. [6], Cormac B. [7]. Следовательно, с позиции бухгалтерского учета есть два типа деривативов: неопределенные для «учета хеджирования» или спекулятивные, по которым необходима переоценка справедливой стоимости на отчетные даты до момента исполнения дериватива, и те, для которых применяется «учет хеджирования», что подразумевает наличие формально определенных организацией отношений хеджирования по конкретному деривативу и соответствие критериям эффективности хеджирования.

Таким образом, в общем виде состав деривативов для целей бухгалтерского учета будет представлен конкретными контрактами, различающимися, прежде всего, по своему содержанию, что представлено на рисунке.

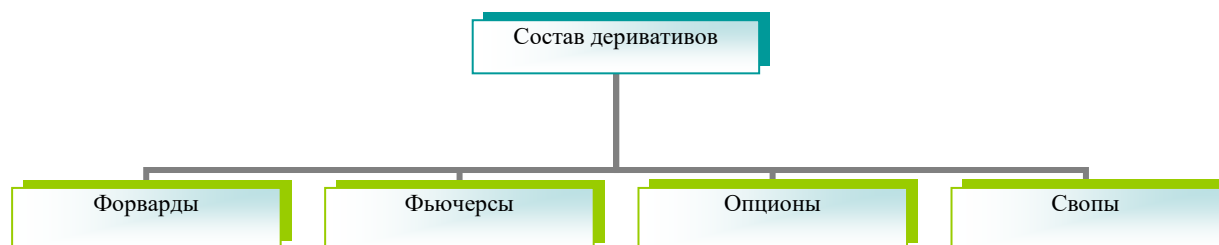


Рисунок. – Состав деривативов

Источник: собственная разработка.

Для дальнейшей разработки схемы строения бухгалтерских счетов на основе субсчетов и счетов аналитического учета для отражения операций с деривативами в системе бухгалтерского учета необходимо обобщить классификацию деривативов в таблице.

Таблица. – Предлагаемая классификация деривативов для целей бухгалтерского учета

Классификационный признак	Класс/ Группа	
По содержанию	1. Форварды	2. Фьючерсы
	3. Опционы	4. Свопы
В зависимости от базового актива	1. Валютные	2. Процентные
	3. Фондовые	4. Товарные
	5. Прочие	
По способу исполнения	1. Расчетные	2. С физической поставкой
По цели использования	1. Для собственного использования	
	2. Для хеджирования	
	3. Для спекуляций	
По трактовке в учете по МСФО	1. С оценкой по справедливой стоимости (ССТ), с применением «учета хеджирования»	
	2. Без необходимости переоценки по ССТ.	
	3. С оценкой по ССТ, неопределенные для «учета хеджирования» (необходима переоценка на отчетные даты)	

Источник: собственная разработка.

Кроме этого, в МСФО и US GAAP для ограничения товарных деривативов, приобретаемых (заключаемых) для целей хеджирования или спекуляций, от простых контрактов с будущей поставкой вводятся специальные термины «own-use contracts» – контракты для собственных нужд в МСФО, или «normal sale» и «normal purchase» – обычная покупка/продажа в US GAAP. Данные контракты не требуют оценки по справедливой стоимости как деривативы, а учитываются по методу начисления (то есть результаты операций и прочих событий признаются, когда они возникают (а не при получении или вы-

плате денежных средств или их эквивалентов), и отражаются в учетных записях и включаются в финансовую отчетность тех периодов, к которым относятся). Критерием определения, относится ли дериватив к контракту для собственных нужд или нет, являются условия расчета: должна быть предусмотрена физическая поставка, но при этом организация должна фактически использовать полученный товар для своей текущей деятельности, должна отсутствовать практика продажи товара вскоре после получения для извлечения прибыли от краткосрочного изменения цен.

Выводы: Таким образом, основой предлагаемой классификации является стандартная классификация с позиции финансового менеджмента, где выделяются такие классификационные признаки как содержание, способ исполнения, рынок обращения, вид базового актива, цель приобретения. Но при этом вводится новый классификационный признак, выделение которого основывается на опыте МСФО, где деривативы разделяются на неопределенные для «учета хеджирования» (или спекулятивные), и те, для которых применяется «учет хеджирования». Кроме этого, для отграничения товарных деривативов от простых контрактов с будущей поставкой вводится специальный термин «own-use contracts», которые не требуют оценки по справедливой стоимости как деривативы, а учитываются по методу начисления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хеджирование по-белорусски: борьба вслепую [Электронный ресурс] // Экон. газета. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/hedzhirovanie-po-belorusski---borba-vslepuyu>. – Дата доступа: 25.01.2017.
2. Инструкция по учету ценных бумаг, утв. Постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь № 164 от 22.12.2006 г. [Электронный ресурс] // М-во финансов Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/accounting/methodology/acts/doc/bacc9c95ff82c98a.html>. – Дата доступа: 25.01.2017.
3. Балабушкин, А.Н. Опционы и фьючерсы : метод. пособие / А.Н. Балабушкин. – М. : Фондовая биржа РТС, 2004. – 103 с.
4. Деривативы. Курс для начинающих : пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 208 с. – (Серия «Reuters для финансистов»).
5. Халл, Джон К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты : пер. с англ. / Джон К. Халл. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Вильямс, 2008. – 1024 с.
6. Ramirez, J. Accounting for derivatives: advanced hedging under IFRS 9 / Juan Ramirez. – Second edition. – United Kingdom, John Wiley&Sons Ltd, 2015. – 784 p.
7. Cormac, B. Accounting for Financial Instruments / B. Cormac. – United Kingdom, John Wiley&Sons Ltd, 2014. – 297 p.

УДК 657.476

**РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С ДЕРИВАТИВАМИ
ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ СБЛИЖЕНИЯ С МСФО****П.И. ПАНЬКОВ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Л.В. МАСЬКО)*

Рассмотрены существующие подходы к бухгалтерскому учету операций с деривативами, предлагаемые различными авторами. На основе обобщения данных подходов предложена собственная схема строения активно-пассивного счета синтетического учета, который позволит получить информацию о справедливой стоимости деривативов и отнесением результатов переоценки на финансовый результат.

Введение. В стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года предусмотрено развитие инструментов хеджирования рисков и указано, что большая гибкость обменного курса белорусского рубля обуславливает необходимость решения вопроса о хеджировании валютных рисков отечественными организациями, для чего потребуются:

- развитие инструментов срочного рынка в сделках по хеджированию валютных рисков;
- совершенствование законодательства в области обращения и регулирования инструментов срочного финансового рынка;
- разработка методологии учета операций хеджирования для организаций;
- формирование при необходимости предложений о совершенствовании налогообложения инструментов срочного финансового рынка.

Таким образом, развитие бухгалтерского учета операций с деривативами и в этой связи разработка методологии учета хеджирования является одним из приоритетных направлений развития национальной системы бухгалтерского учета.

Основная часть. Нельзя утверждать, что подходы к бухгалтерскому учету деривативов отсутствуют, так как различные авторы предлагают разные по своей сути подходы к учету деривативов, но как в белорусской, так и в российской практике окончательно не сформировалось мнение о том, каким образом необходимо адаптировать две данные системы учета (очень схожие) для бухгалтерского учета деривативов. Поэтому, для полноты понимания возможных направлений реформирования, рассмотрим подходы к отражению операций с деривативами, предлагаемые разными авторами в таблице 1.

Если обобщить все рассмотренные подходы, то можно отметить следующее:

- во всех источниках отмечается необходимость выделения отдельных субсчетов как к балансовым, так и забалансовым счетам по видам деривативов (форварды, фьючерсы, опционы, свопы);
- все авторы сходятся во мнении, что расчеты, связанные с деривативами (перечисление гарантийного обеспечения бирже, оплата опционной премии), должны отражаться сразу же на балансовых счетах, в то время как подходы к переоценке позиций по деривативам меняются в зависимости от автора либо за балансом, либо на действующих балансовых счетах, либо на новом (новых) счетах, либо без переоценки для биржевых инструментов;
- при забалансовом учете доходами и расходами будут только положительные или отрицательные изменения вариационной маржи по биржевым инструментам, в то время как при балансовом учете – собственно переоценка позиций по деривативам;
- доходы и расходы по деривативам до момента их исполнения могут отражаться либо на счетах 97 «Расходы будущих периодов» и 98 «Доходы будущих периодов», либо на счете 91 «Прочие доходы и расходы»; после исполнения – только на счете 91 «Прочие доходы и расходы»;
- никто из авторов не рассматривает возможность применения учета хеджирования как отдельной бухгалтерской техники, что связано, по нашему мнению, с тем, что как в Республике Беларусь, так и в Российской Федерации отсутствует требование по обязательной переоценке справедливой стоимости деривативов.

В контексте сближения с МСФО необходимо понимать, что любое из определений дериватива указывает на то, что это финансовый инструмент. В МСФО 9 на все финансовые инструменты распространяется требование по оценке: по амортизированной стоимости, либо по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, либо по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Производные финансовые инструменты в МСФО практически всегда подпадают под требование по оценке и переоценке на все отчетные даты по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Соответственно, возникает вопрос о необходимости введения такого требования в Республике Беларусь, если в национальной системе используется понятие финансовых вложений вместо финансовых инструментов.

Таблица 1. – Подходы к бухгалтерскому учету деривативов, предлагаемые различными авторами

Автор / Источник	Предложения по бухгалтерскому учету деривативов
Рекомендации: Белорусской универсальной товарной биржи и Московской биржи	Отражение в балансе только движения денежных средств по поддержанию ГО по фьючерсам (корреспонденции счетов 76 и 51), отнесение доходов и расходов по ГО на счета 97 (98) или на счет 91. Мос. биржа также рекомендует осуществлять переоценку форвардов на отчетные даты на забалансовых счетах 008 и 009 (отражать отдельно по каждому инструменту фиксированную сумму и переоцененную)
Плотникова О. В.	Отражение форвардных и фьючерсных контрактов на счетах 62 и 60 в корреспонденции со счетом 76 в полной сумме обязательств; их переоценка на отчетные даты корреспонденцией Дт 91 Кт 60 (62); по опционам отражение только опционной премии (Дт 60 Кт 76) без дальнейшей переоценки опциона; расчеты по свопам (обмен платежами) – сумма к получению Дт 76 Кт 91, к уплате наоборот
Сафонова Т.	Проведение переоценки всех деривативов на забалансовых счета (или отдельные, или 008 и 009), отражение результатов переоценки на отчетные даты и при исполнении корресп. Дт 91 Кт 76, или наоборот
Ульянов В. С.	Новый счет синтетического учета 65 «Расчеты по ПФИ», которые заменяет при отражении деривативов счет 76; по биржевым опционам предлагается перечисление премий, ГО корресп. Дт 65/2 Кт 51, переоценка – только в размере изменения ГО Дт 65/2 Кт 91/1, или наоборот; аналогично для учета фьючерсов: отражается только движение денежных средств по изменению ГО, полная сумма обязательств не показывается; <u>по форвардам</u> : заключение форварда Дт 65/3 Требования по поставке Кт 65/3 Обязательства по оплате; переоценка форварда: Дт 65/3 Требования Кт 91/1 (начислен доход), Дт 91/2 Кт 65/3 Обязательства (убыток). Закрытие форварда: Дт 51 Кт 65/3 Требования, или наоборот. <u>По свопам</u> : заключение свопа: Дт 65/4 Требования по процентам Кт 65/4. Обязательства по процентам отражаются на всю сумму, разница между уплачиваемой суммой и получаемой Дт 51 Кт 65/4 Требования, или наоборот, Кт 65/4 Обязательства Дт 51
Банк С. В.	Активно-пассивный счет «ПФИ». Если есть первоначальные расходы (ГО), то корресп. Дт 76 Кт 51, и для отражения данного ГО корресп. Дт ПФИ Кт 76. Переоценка Дт ПФИ Кт 98 на потенциальную прибыль; Дт 97 Кт ПФИ на потенциальный убыток. В момент исполнения убыток по ПФИ списывается корресп. Дт 91/2 Кт ПФИ, или наоборот, а результаты переоценки корресп. Дт 97 Кт 91/1 (если начислена потенциальная прибыль), при убытке наоборот

Источник: составлено автором на основании [1, 2, 3, 4, 5, 6].

В целом, с позиции достоверности и полноты отражения информации об используемых деривативах такое требование выглядит обоснованным. Но заменить понятие финансовые вложения на понятие финансовые инструменты со всеми вытекающими последствиями представляется очень трудной задачей. Поэтому предлагаем в дополнение к финансовым вложениям ввести только понятие производные финансовые инструменты или деривативы, без полного перехода на финансовые инструменты (по МСФО) на данном этапе развития национальной системы бухгалтерского учета.

Если обратиться непосредственно к отражению операций с деривативами в системе счетов бухгалтерского учета, то учет таких операций целесообразно осуществлять в балансе, а не на забалансовых счетах. При выборе счета для учета деривативов согласимся с Ульяновым В. С., который отмечает, что счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» часто перегружен и что деривативы составляют группу специфических финансовых активов и обязательств, а также введение нескольких уровней аналитического учета на данном счете довольно затруднительно [5, с. 46].

На основании вышеизложенного предлагаем ввести в раздел VI «Расчеты» Плана счетов новый активно-пассивный счет синтетического учета 64 «Расчеты по деривативам». Новизна данного предложения состоит во внутреннем наполнении предлагаемого счета, а также предлагаемое требование по переоценке справедливой стоимости деривативов потребует предложение корреспонденций для отражения переоценки, которые до этого рассмотренными авторами не предлагались.

Для отражения информации о деривативах в составе бухгалтерского баланса предлагаем в раздел II актива ввести статью «Деривативы»; в раздел IV Долгосрочные обязательства – статью «Долгосрочные обязательства по деривативам», в раздел V Краткосрочные обязательства – статью «Краткосрочные обязательства по деривативам».

Выделение субсчетов, а также счетов аналитического учета основано на ранее проведенной классификации деривативов как объектов бухгалтерского учета, которая является базисом предлагаемой модели пообъектного подхода сегментирования данных учета и бухгалтерской отчетности учитывает требования оценки деривативов по справедливой стоимости и их переоценке на отчетные даты, учет хеджирования, а также контракты с признаками деривативов (7, с. 89). Характеристика предлагаемого счета представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Предлагаемая схема строения счета 64 «Расчеты по дериватам»

64	Синтетический счет «Расчеты по дериватам»	
64.1	Субсчета первого порядка	Расчеты по форвардам
64.2		Расчеты по фьючерсам
64.3		Расчеты по опционам
64.4		Расчеты по свопам
64.X.X	Аналитический счет второго порядка	По видам базовых активов:
64.X.1		• валютные
64.X.2		• процентные
64.X.3		• фондовые
64.X.4		• товарные
64.X.5	• прочие	
64.X.X.X	Аналитический счет третьего порядка	По способу исполнения:
64.X.X.1		• расчетные
64.X.X.2	• с физической поставкой	
64.X.X.X.X	Аналитический счет четвертого порядка	По цели приобретения (заключения)
64.X.X.X.1		• для получения спекулятивной прибыли
64.X.X.X.2		• для целей хеджирования
64.X.X.X.X.X	Аналитический счет пятого порядка	По признаку применения учета хеджирования:
64.X.X.X.X.1		неопределенные для учета хеджирования
64.X.X.X.X.2		с применением учета хеджирования

Источник: собственная разработка.

Выделение субсчетов, а также счетов аналитического учета основано на ранее проведенной классификации деривативов как объектов бухгалтерского учета.

Выводы: Таким образом, с введением синтетического счета 64 «Расчеты по дериватам» и требования по переоценке ССТ деривативов, информация о справедливой стоимости деривативов будет отражаться разделах бухгалтерского баланса с отнесением результатов переоценки на финансовый результат, что в свою очередь позволит:

- организовывать аналитический и синтетический учет операций с деривативами на более высоком уровне;
- получить унифицированную информацию для широкого круга пользователей;
- повысить качество бухгалтерской отчетности.

Предлагаемая система учета деривативов способствует более рациональной организации аналитического учета данных инструментов, а также отвечает требованиям детализации представляемых учетных данных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рекомендации по бухгалтерскому учету операций с фьючерсными контрактами, обращающимися на товарных биржах [Электронный ресурс] // Белорус. универс. товарная биржа. – Режим доступа http://www.butb.by/storage/document/pdf/document_5121.pdf. – Дата доступа: 25.09.2017.
2. Методические пособия: Как работать на срочном рынке FORTS (Futures&Options on RTS) [Электронный ресурс] // Моск. биржа. – Режим доступа <http://moex.com/a1301>. – Дата доступа: 14.09.2017.
3. Плотникова, О.В. Концепция конструктивного обязательства в методологии и организации учета инструментов хеджирования : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / О.В. Плотникова. – Воронеж, 2014. – 370 с.
4. Сафонова, Т. Операции с производными финансовыми инструментами: Учет, налоги, правовое регулирование / Т. Сафонова. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 441 с.
5. Ульянов, В.С. Бухгалтерский учет производных финансовых инструментов (деривативов) в компаниях, не являющихся профессиональными участниками рынка ценных бумаг : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / В.С. Ульянов. – СПб., 2011. – 172 с.
6. Банк, С.В. Методология финансового учета, анализа и аудита операций с деривативами в период гармонизации и адаптации к международным стандартам : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / С.В. Банк. – Орел, 2008. – 315 с.
7. Паньков, П.И. Аудит операций с деривативами: современное состояние и методические подходы / П.И. Паньков, Л.В. Масько // Вестн. ПГУ. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2017. – № 6. – С. 82–89.

УДК 657.01:351.863.1

**НАПРАВЛЕНИЯ УЧЕТА
В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ****Н.А. СОТНИЧЕНКО***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)*

Приведены основные направления бухгалтерского учета в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия, рассмотрены системы оперативного, финансового, управленческого учета в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия, выделены главные направления, основные особенности систем. Результаты могут быть использованы в практической деятельности организаций различных сфер деятельности, а также в научно-исследовательском и учебном процессе.

Введение. Достижение экономической безопасности организации происходит за счет устранения внешних и внутренних угроз, обусловленных рисками, а также грамотного и эффективного управления. Учет как элемент системы экономической безопасности организации является основным процессом при обработке, анализе и систематизации данных хозяйственной жизни.

Внутренние факторы риска управленческой деятельности можно классифицировать по уровню в процессе принятия решений. Решения, принимаемые на предприятии, принято относить к одному из трех уровней: стратегическому, тактическому или оперативному. Естественно распределять факторы риска, ориентируясь на эту стратификацию решений.

Экономическая безопасность в системе оперативного учета. Обосновывая место оперативного учета в системе учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности, следует выделить следующие его свойства:

- отражение хозяйственных операций непосредственно в ходе их протекания, что позволяет оперативно выявлять негативные тенденции, а также определять внутренние резервы, способные увеличить конкурентные преимущества предприятия;
- формирование информации непосредственно в местах ее возникновения, что позволяет определить объекты учета, требующие повышенного внимания специалистов по экономической безопасности [1, с. 45-46].

Данные оперативного учета не отличаются высокой точностью, что требует от специалистов по экономической безопасности обоснованных подходов к оцениванию их достоверности.

Экономическая безопасность в системе финансового учета. С позиций обеспечения экономической безопасности финансовый учет отражает информацию о прошлых событиях, которые повлияли на результаты деятельности предприятия и привели к изменениям в его финансово-имущественном состоянии.

Финансовый учет предусматривает сплошное наблюдение и отражение в отчетности всех фактов хозяйственной деятельности, как тех, которые имели место, так и тех, которые с высокой степенью вероятности могут состояться в течение отчетного периода, что делает финансовую отчетность источником идентификации предпринимательских рисков. При этом использование данных финансового учета с целью обеспечения экономической безопасности носит ограниченный характер.

Экономическая безопасность в системе управленческого учета. Полезнее с позиций обеспечения экономической безопасности является информация, отображенная в управленческом учете. Применение данных бухгалтерского учета с целью составления управленческой отчетности при обеспечении экономической безопасности предусматривает определение объемов, форм и периодичности представления внутренней отчетности, касающейся:

- оценки влияния рисков на состояние капитала предприятия;
- согласованности ключевых экономических показателей, выступающих в качестве индикаторов уровня экономической безопасности;
- расчета эффективности функционирования подразделения экономической безопасности;
- оценивания выгод от упрежденных угроз и опасностей и т.п.

Главная цель управленческого учета - обеспечить информацией менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных результатов.

Различные цели и методы управленческого и финансового учета не исключают необходимости информационной связи между ними и показателями затрат и результатов деятельности, формируемых в их системах. Эта связь осуществляется для обеспечения единого подхода к измерению и оценке затрат и результатов в прошлом, отраженных в бухгалтерском учете, и в формируемых в системе управленческого учета.

Подчеркивая преимущества управленческого учета при обеспечении информационных потребностей специалистов по экономической безопасности перед другими подсистемами бухгалтерского учета, следует отметить, что управленческий учет наряду с функциями наблюдения и оценивания данных выполняет прогностическую функцию, не свойственную финансовому учету, при этом оперирует кроме финансовых показателей еще и нефинансовой информацией [2].

Направления бухгалтерского учета в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия. Можно выделить три главных направления учетного обеспечения экономической безопасности предприятия, подходящих для отечественной практики:

1) Учёт резервов.

В отечественной учетной практике резервы можно разделить на три группы:

1.1) Уставные резервы - счет 82 «Резервный капитал».

Резервный капитал предназначен:

- для возмещения убытков от хозяйственной деятельности;
- для выплаты доходов инвесторам, если на эти цели не хватает прибыли;
- погашения облигаций и выкупа акций общества;
- иные цели.

Основным источником образования резервного капитала является прибыль отчетного года. Обязательный размер формирования резервного капитала законодательно не установлен. В текущем году при наличии прибыли в резервный капитал могут производиться авансовые отчисления.

К счету 82 «Резервный капитал» могут открываться субсчета:

82-1 «Резервный капитал, созданный в соответствии с законодательством»:

82-1-1 «Резервный капитал на оплату труда»;

82-1-2 «Резервный капитал по выплате дивидендов по привилегированным акциям (выплаты процентов по облигациям при их погашении)»;

82-1-3 «Резервный капитал в виде разницы, возникающей при формировании уставного капитала организаций с иностранными инвестициями»;

82-2 «Резервный капитал, созданный в соответствии с учредительными документами».

1.2) Резервы предстоящих расходов - счет 96 «Резервы предстоящих платежей». Предусмотрен с целью равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства отчетного периода организация может образовывать резервы и для покрытия каких-либо предполагаемых расходов. К таким расходам относятся:

- предстоящие выплаты отпускных работникам;
- выплаты вознаграждений по итогам работы за год; ремонт основных средств; гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;
- предстоящую оплату отпусков работникам; производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства;
- покрытие иных предвиденных расходов, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

1.3) Оценочные резервы:

- счет 14 «Резервы под снижение стоимости запасов». Предназначен для обобщения информации о резервах под отклонения стоимости сырья, материалов, топлива и других ценностей, определившейся на счетах бухгалтерского учета, от рыночной стоимости. Этот счет применяется также для обобщения информации о резервах под снижение стоимости других средств в обороте: незавершенного производства, готовой продукции, товаров и т. п.

- счет 59 «Резервы под обесценение краткосрочных финансовых вложений». Данный вид резервов создается по факту установления превышения учетной стоимости акций, оценка которых подлежит уточнению над их рыночной стоимостью. Счет используется, как правило, в организациях, для которых приобретение и реализация ценных бумаг не является основным видом деятельности.

- счет 63 «Резервы по сомнительным долгам». Он предназначен для обобщения информации о дебиторской задолженности перед организацией, в отношении которой возникают признаки невыполнения контрагентом своих обязательств по оплате. Субъекты хозяйствования, предоставляя в той или иной форме «долг» своим контрагентам, всегда несут риск, связанный с тем, что долг не погасят [3].

2) Управление рисками.

Управление рисками на каждом предприятии - это уникальный процесс, однако существуют моменты, которые представляют интерес у для всех хозяйствующих субъектов. Предпринимательская деятельность объективно связана с риском, поэтому в процессе ее осуществления хозяйствующий субъект решает следующие вопросы:

- что он получит в результате осуществления того или иного решения;
- каким рискам при этом он будет подвергаться;
- насколько велико воздействие рисков;
- какой уровень риска является приемлемым;
- что необходимо сделать, чтобы смягчить возможные нежелательные последствия действия рисков?

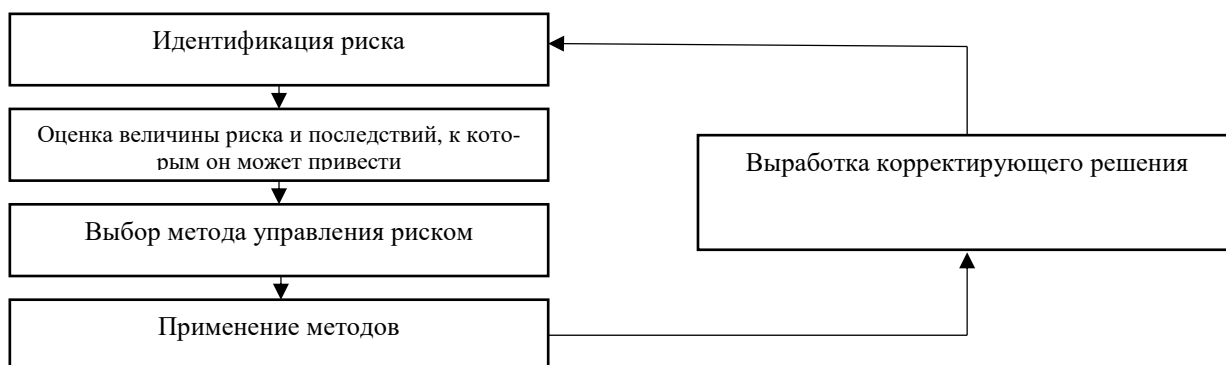


Рисунок. – Схема процесса управления рисками [4]

3) Страхование хозяйствующих субъектов.

В качестве гарантий финансовой устойчивости страховщиков законодатель определил следующие финансовые механизмы:

- Страховые резервы;
- Гарантийные фонды и фонды предупредительных (превентивных) мероприятий;
- Перестрахование.

3.1) Порядок и условия образования страховых резервов определяются постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 17 декабря 2007 г. № 188 «О порядке и условиях образования страховых резервов страховых организаций» [5].

Счет 95 «Страховые резервы» предназначен для обобщения информации о страховых резервах, образуемых страховой организацией в соответствии с действующим законодательством на основании положений о порядке формирования страховых резервов, утвержденных в установленном порядке, доли перестраховщиков в страховых резервах и результатах изменения страховых резервов.

К счету 95 «Страховые резервы» могут быть открыты субсчета:

- 95-1 «Резерв незаработанной премии»;
- 95-2 «Доля перестраховщиков в резерве незаработанной премии»;
- 95-3 «Результат изменения резерва незаработанной премии»;
- 95-4 «Результат изменения доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии»;

2) Фонды предупредительных (превентивных) мероприятий имеют целевое назначение и используются для финансирования мероприятий, направленных на снижение возможных убытков от страховых случаев и их предотвращение.

3) Третье направление взаимоотношений государства с участниками страхового рынка состоит в осуществлении Министерством финансов и его территориальными органами государственного надзора за страховой деятельностью на территории Республики Беларусь.

Вывод. Проведенные исследования раскрывают возможности национальной учетной практики в целях обеспечения экономической безопасности предприятий. Оперативный и финансовый учет могут быть основой для информационной базы текущего и прошлых периодов, но их возможности ограничены для целей обеспечения экономической безопасности.

Управленческий учет более эффективно решает задачи, стоящие перед предприятием в контексте обеспечения экономической безопасности из-за прогностической функции управленческого учета и использования данных бухгалтерского учета.

Нами были выделены три направления национальной учетной практики, позволяющие обеспечивать экономическую безопасность в рамках бухгалтерского учета:

- 1) учёт резервов;
- 2) управление рисками;
- 3) страхование хозяйствующих субъектов.

Организация бухгалтерского, управленческого учета и других учетных направлений позволяет выявить проблемы и скорректировать соответственно деятельность организации до того, как эти проблемы перерастут в кризис и отрицательно повлияют на экономическую безопасность предприятия, обеспечивать последовательную и эффективную работу организации. Формирование полной и достоверной информации в целях ее управления, способствует обеспечению экономической безопасности на уровне хозяйствующего субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дымова, И. А. Учетно-аналитические аспекты экономической безопасности бизнеса : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / И. А. Дымова. – М. : РГБ, 2005.
2. Bromwich, M. The Case for Strategic Management Accounting: the Role of Accounting Information for Strategy in Competitive Markets / M. Bromwich // Accounting, Organization and Society. – 1990. – Vol. 15. – № 1/2. –Р. 27-46.
3. Хмелев, С. А. Построение концепции экономической безопасности промышленного предприятия в рамках системы управленческого учета / С.А. Хмелев // Вестн. Самар. гос. ун-та путей сообщения. – 2010. – № 3.
4. Шевелев, А.Е. Риски в бухгалтерском учете : учеб. пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2009. – 304 с.
5. О порядке и условиях образования страховых резервов страховых организаций [Электронный ресурс] : 17.12.2007 г., № 188 : в ред. постановления М-ва финансов Респ. Беларусь от 07.10.2008 г. № 146 // Консультант-Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

УДК 657.01:351.863.1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ УЧЕТА И АНАЛИЗА

Н.А. СОТНИЧЕНКО

(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)

Приведены основные показатели экономической безопасности, обоснованы теоретические основы формирования учетно-аналитической системы, способной продуцировать достоверную информацию о внешней и внутренней среде предприятия, выступая одним из факторов обеспечения его безопасности в конкурентной борьбе. Результаты могут быть использованы в практической деятельности организаций различных сфер деятельности, а также в научно-исследовательском и учебном процессе.

Введение. Важнейшее место в решении проблем обеспечения безопасного и стабильного функционирования предприятия занимает полезная деловая информация о различных сторонах бизнеса, сформированная на базе учета.

Актуальность темы определяется тем, что для успешной работы в условиях рыночной экономики любое предприятие должно своевременно и адекватно реагировать на возможные неблагоприятные ситуации. А для этого должен быть разработан механизм своевременного обнаружения и оперативного устранения угроз стабильному функционированию предприятия. В системе обеспечения экономической безопасности возникает потребность формирования полной и достоверной учетно-аналитической информации, способствующей оптимизации использования корпоративных ресурсов, увеличению конкурентных преимуществ предприятия.

Цель статьи заключается в формировании системы учета и анализа экономической безопасности предприятия.

Цели и предпосылки обеспечения экономической безопасности предприятия. Первостепенная цель экономической безопасности предприятия - обеспечение ее стабильного и предельно эффективного функционирования в текущее время и обеспечение значительного потенциала роста и гибкого развития в будущем [1, с. 342].

Целями обеспечения безопасности предприятия являются:

- выполнение производственных программ, достижение требуемого качества выпускаемой продукции, активная инвестиционная политика;
- защита законных прав и интересов предприятия, трудовых коллективов и работников во взаимоотношениях с государственными органами, партнерами и конкурентами;
- поддержание устойчивости порядка внутреннего управления;
- повышение конкурентоспособности производимых товаров и услуг, рост прибылей предприятия;
- достижение внутренней и внешней стабильности предприятия;
- максимально полное информационное обеспечение экономической, производственной и научно-технической деятельности предприятия, сохранение коммерческих и государственных секретов, охрана прав на интеллектуальную собственность предприятия.

Компоненты учетно-аналитической системы предприятия. Обеспечение экономической безопасности предприятия осуществляется на основе определенной стратегии. Определяя объекты стратегии и указывая цели, в стратегию экономической безопасности необходимо включать следующие элементы:

- характеристика внутренних и внешних угроз экономической безопасности предприятия;
- установление и мониторинг факторов, упрочивающих или разрушающих стабильность ее социально-экономического положения на краткосрочную и среднесрочную перспективу;
- определение параметров и критериев (граничных значений) показателей, которые характеризуют интересы компании и отвечают требованиям ее экономической безопасности;
- разработка экономической политики, которая будет включать механизмы учета факторов, влияющих на уровень экономической безопасности; направления деятельности по осуществлению стратегии [3].

Стратегия экономической безопасности требует создания учетно-аналитической системы обеспечения экономической безопасности, функционирование которой позволит обеспечить защищенность экономических интересов организации от внешних и внутренних угроз.

Система такого обеспечения экономической безопасности организации представляет собой многоуровневую структуру, вершиной которой является комплексная оценка уровня экономической безопасности организации. Средний уровень составляют объекты системы, сгруппированные по признаку общности заключенных в них внешних экономических угроз. Последним, заключительным, уровнем системы экономической безопасности организации, является комплекс мероприятий, обеспечивающих защищенность ее объектов и структур.

Для наиболее полного охвата всей деятельности предприятия система обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия должна включать основные составляющие:

- 1) финансовая составляющая, направленная на обеспечение платежеспособности и устойчивости предприятия, ликвидности и т.д., что достигается путем планирования, анализа и предотвращения финансовых угроз;
- 2) технико-экономическая составляющая;
- 3) кадровая составляющая;
- 4) информационная составляющая, которая включает систему сбора, анализа и обработки информации от несанкционированного использования, то есть сама учетно-аналитическая система;
- 5) материально-техническая составляющая;
- 6) организационная составляющая, которая проявляется в высоком уровне менеджмента, совершенстве структуры управления;
- 7) правовая составляющая [2].

Наиболее значимыми составляющими учетно-аналитической системы предприятия при обеспечении его безопасности являются оперативный и бухгалтерский учет, а также финансово-экономический анализ. Составляющие учетно-аналитической системы представлены на рисунке.

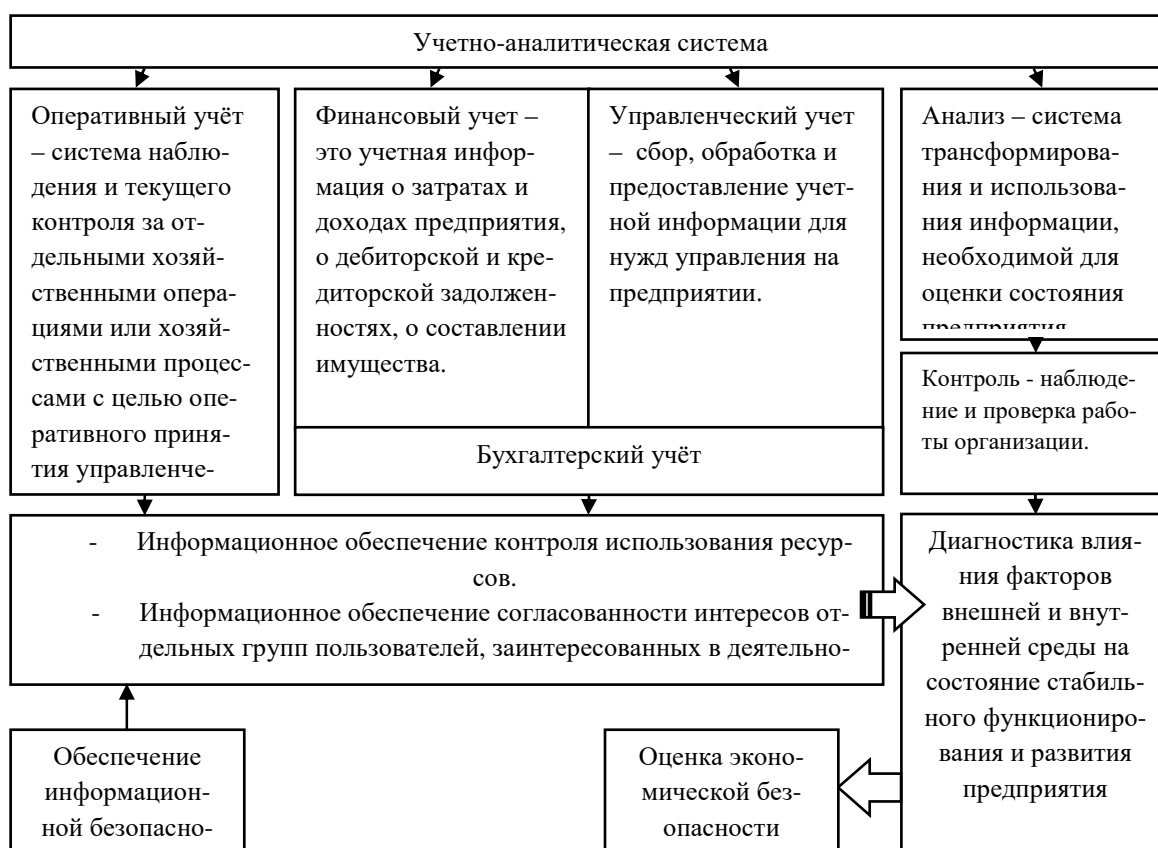


Рисунок. – Составляющие учетно-аналитической системы [4]

Задачи и индикаторы анализа в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия. Целью анализа при обеспечении экономической безопасности является предоставление аналитических данных заинтересованным лицам для принятия ими адекватных решений относительно выбора стратегии, характеризующей перспективу безопасного функционирования и развития предприятия. При этом главной особенностью такого анализа является его направленность на перспективу, на выявление (раннее диагностирование) внутренних преимуществ и слабых сторон, на соответствие потребностям внешней среды и стратегическим задачам предприятия.

Предметом анализа и диагностики финансово-экономического состояния предприятия для обеспечения экономической безопасности являются производственные и экономические результаты, финансовое и социальное состояние, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, реализация продукции (работ, услуг), оценка эффективности [5].

Объектом анализа и диагностики финансово-экономического состояния предприятия является деятельность структурных подразделений и предприятия в целом.

Индикаторы являются одним из главных способов экономической диагностики предприятия и основным инструментом предсказания экономической несостоятельности предприятия. В данной работе были выделены несколько альтернативных подхода оценки уровня экономической безопасности, в которых предполагаемые индикаторы соотносятся с показателями финансового состояния предприятия.

1) Для оценки уровня экономической безопасности предприятия в данном случае необходимо рассчитать и оценить следующие индикаторы финансового состояния:

- рентабельность деятельности;
- платежеспособность и финансовую устойчивость;
- деловую активность;
- эффективность использования основных средств и краткосрочных активов;
- инвестиционную привлекательность.

2) Согласно альтернативному подходу состояние экономической безопасности предприятия необходимо проводить по определенной системе основных показателей. Они должны отражать отраслевую специфику и условия деятельности предприятия. Для среднестатистического предприятия были предложены типовые индикаторы, разделенные на три группы: производственные, финансовые и социально-экономические. Их составляющие показаны в таблице.

Таблица. – Показатели экономической безопасности предприятия

Виды показателей	Составляющие показатели
Производственные	Динамика производства
	Реальный уровень загрузки производственных мощностей
	Темп обновления основных производственных средств
	Стабильность производственного процесса (ритмичность, уровень загруженности в течение определенного времени)
	Оценка конкурентоспособности продукции
Финансовые	Уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения)
	Фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала)
	Уровень рентабельности производства
	Фондоотдача (капиталоемкость) производства
Социально-экономические	Уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом
	Уровень задолженности по зарплате
	Потери рабочего времени

Примечание: источник [6].

Вывод. Проведенные исследования дают возможность утверждать, что учетно-аналитическая система выступает в качестве надежного источника информационного обеспечения процессов по поддержанию устойчивого функционирования предприятия, что подтверждается следующим:

во-первых, учет выступает в качестве наиболее полного источника информации о внутренней среде и внешнем окружении предприятия;

во-вторых, учет является одним из механизмов защиты как информации, так и имущества предприятия, и обладает контрольными и аналитическими свойствами;

в-третьих, учет и анализ имеют хорошо сформированный методический инструментарий диагностирования как состояний, так и процессов деятельности предприятия, которые могут быть адаптированы к потребностям экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Самочкин, В.Н. Экономическая безопасность промышленных предприятий / В.Н. Самочкин, В.И. Барахов // Изв. ТулГУ. Экон.и юрид. науки. – 2014. – № 3.
2. Катасонов, В.А. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности / В.А. Катасонов // Вопросы экономики. – 2001. – № 8.
3. Щербаков, В.А. Краткосрочная финансовая политика : учеб. пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – Изд. 3-е, стереотип. – М. : Компания КноРус, 2012. – 268 с.
4. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Т.Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 215 с.
5. Блиникова, С.Н. Управление экономической безопасностью промышленного предприятия [Электронный ресурс] : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / С.Н. Блиникова. – М. : РГБ, 2006.
6. Пралиев, Ж.С. Критерии и показатели экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / Ж.С. Пралиев. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49441.doc.htm. – Дата доступа: 22.03.2016.

УДК 657.01: 351.863.1

ИНДИКАТОРЫ И ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ АНАЛИЗА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. СОТНИЧЕНКО

(Представлено: канд. экон. наук, доц. **Е.Б. МАЛЕЙ**)

Приведены основные подходы оценки уровня экономической безопасности, а также отдельные группы индикаторов и сами индикаторы в каждом подходе. Обозначены проблемы формирования подхода к определению пороговых значений индикаторов. Результаты могут быть использованы в практической деятельности организаций различных сфер деятельности, а также в научно-исследовательском и учебном процессе.

Введение. В экономической литературе уже предпринимались попытки количественной оценки уровня экономической безопасности предприятия. Существует индикаторный подход, при котором уровень экономической безопасности определяется с помощью так называемых индикаторов [1, с. 5]. Индикаторы рассматриваются как пороговые значения показателей, характеризующих деятельность предприятия в различных функциональных областях, соответствующие определенному уровню экономической безопасности. Оценка экономической безопасности предприятия устанавливается по результатам сравнения (абсолютного или относительного) фактических показателей деятельности предприятия с индикаторами.

Объектом анализа и диагностики финансово-экономического состояния предприятия является деятельность структурных подразделений и предприятия в целом.

Предметом анализа и диагностики финансово-экономического состояния предприятия для обеспечения экономической безопасности являются производственные и экономические результаты, финансовое и социальное состояние, использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, реализация продукции (работ, услуг), оценка эффективности [2].

Индикаторы являются одним из главных способов экономической диагностики предприятия и основным инструментом предсказания экономической несостоятельности предприятия. В данной статье были выделены три альтернативных подхода оценки уровня экономической безопасности, в которых предполагаемые индикаторы соотносятся с показателями финансового состояния предприятия.

Набор базовых индикаторов. Наиболее простой для расчета вариант содержит базовые индикаторы, необходимые любому предприятию в различных условиях и видах основной деятельности. Для оценки уровня экономической безопасности предприятия в данном случае необходимо рассчитать и оценить следующие индикаторы финансового состояния:

- рентабельность деятельности;
- платежеспособность и финансовую устойчивость;
- деловую активность;
- эффективность использования основных средств и краткосрочных активов;
- инвестиционную привлекательность.

Индикаторы отраслевой специфики предприятия. Согласно альтернативному подходу состояние экономической безопасности предприятия необходимо проводить по определенной системе основных показателей. Они должны отражать отраслевую специфику и условия деятельности предприятия. Для среднестатистического предприятия нами были предложены типовые индикаторы, разделенные на три группы: производственные, финансовые и социально-экономические. Их составляющие представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Показатели экономической безопасности предприятия

Виды показателей	Группы показателей	Обобщающие показатели
Производственные	Динамика производства	Коэффициент ритмичности
		Коэффициент вариации
		Темпы роста, абсолютные значения прироста
	Реальный уровень загрузки производственных мощностей	Производственная мощность предприятия (цеха)
Коэффициент сопряженности		

Окончание таблицы 1

		Коэффициент использования производственной мощности
	Темп обновления основных производственных средств	Коэффициент обновления основных средств
	Стабильность производственного процесса	Коэффициент загрузки оборудования
	Оценка конкурентоспособности продукции	Коэффициент конкурентоспособности товара
Коэффициент сортности		
Уровень качества продукции		
Финансовые	Уровень инновационной активности	Совокупный уровень инновационной активности
	Фактический и необходимый объем инвестиций	Общая потребность в инвестиционных ресурсах
	Уровень рентабельности производства	Рентабельность продукции
		Рентабельность продаж
	Фондоотдача производства	Фондоотдача производства
	Просроченная задолженность	Доля просроченной кредиторской задолженности
Доля обеспеченности собственными источниками финансирования краткосрочных активов	Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	
Социально-экономические	Уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности	Средний размер оплаты труда
	Потери рабочего времени	Удельный вес потерь рабочего времени
		Общие потери рабочего времени

Примечание: собственная разработка на основе изучения экономической литературы [3].

Данные показатели экономической безопасности используются в системе обеспечения и оценки экономической безопасности. Стоит отметить, что составляющие показатели даны в соответствии с классификацией, принятой отдельным автором.

Но для того чтобы организация функционировала с более устойчивым развитием, и ее экономическая безопасность обеспечивалась более основательно, необходимо дополнить индикаторы, представленные в таблице 1.

В настоящее время, для того чтобы компенсировать активное использование природных ресурсов, в любой стране необходимо особое внимание уделять развитию экологического и человеческого потенциала. Для этого следует добавить группу экологических индикаторов.

В качестве ключевого показателя в этой группе, можно использовать индекс истинных сбережений. Индекс истинных сбережений организации используется при реализации политики устойчивого развития. На основе данного индекса разрабатываются мероприятия и корректируются направления деятельности по достижению устойчивого развития. Если организация идет по пути устойчивого развития, значит, в ней обеспечивается экономическая безопасность.

Также в группу экологических индикаторов входят показатели необходимые как для анализа экологического состояния, так и для непосредственного расчета предложенного индекса:

- величина экологических инвестиций;
- суммарное поступление от экологических платежей;
- экономический ущерб от загрязнения окружающей среды.

Также нами предлагается ввести группу управленческих индикаторов:

- рентабельность управления;
- эффективность управленческой деятельности;
- экономическая эффективность управленческого персонала [4, с. 56-65].

Индикаторы финансового состояния и информационное обеспечение анализа. В последнем варианте анализ обеспечения экономической безопасности первоначально сводится к анализу финансового состояния предприятия, так как более приемлемо в данной ситуации понятие «финансовое состояние», которое включает и состояние экономической безопасности в качестве фактора экономического развития промышленного производства.

В данной ситуации источниками данных для комплексного, полного анализа финансового состояния предприятия будут выступать все виды индивидуальной бухгалтерской отчетности, которые утверждены в постановлении № 104 Министерства Финансов РБ. Также стоит учесть показатели, которые не-

возможно найти в бухгалтерской отчетности, поэтому необходимо принять во внимание данные статистической отчетности (таблица 2).

Таблица 2. – Информационное обеспечение анализа в отчетности предприятия

Форма отчетности	Цель анализа	Аналитические процедуры
Бухгалтерский баланс	Оценка активов предприятия, его обязательств и собственного капитала	Анализ структуры имущества и обязательств предприятия. Анализ ликвидности баланса. Расчет и оценка финансовых коэффициентов платежеспособности. Анализ потенциального банкротства. Расчет и оценка финансовых коэффициентов финансовой устойчивости. Классификация финансового состояния организации по сводным критериям оценки бухгалтерской отчетности. Общая оценка деловой активности организации
Отчет о прибылях и убытках	Оценка объемов реализации и прибыли предприятия	Анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным отчетности. Анализ затрат, произведенных организацией. Анализ безубыточности. Факторный анализ прибыли. Анализ показателей рентабельности
Отчет об изменениях капитала	Оценка динамики собственного капитала	Анализ состава и движения собственного капитала. Анализ величины чистых активов
Отчет о движении денежных средств	Оценка притока и оттока денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности	Анализ движения денежных средств прямым и косвенным методом. Расчет и анализ коэффициентов эффективности денежных потоков
Статистическая отчетность	Оценка социально-экономических показателей, инновационной деятельности, затрат на охрану окружающей среды, обращения с отходами производства, выбросов загрязняющих веществ	Анализ среднего размера оплаты труда, уровня инвестиционной активности. Расчет прямых инвестиций, выбросов загрязняющих веществ в воздух. Анализ выполнения мероприятий по сокращению выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух. Анализ водопотребления, водоотведения

Примечание: собственная разработка на основе изучения экономической литературы [5].

Важно отметить, что наивысший уровень безопасности возможно достичь при условии, что вся система показателей находится в рамках допустимых пределов своих граничных значений, а граничные значения одного показателя достигнуты не в ущерб остальным. Пороговые значения - это предельные величины, при превышении значений которых формируются негативные, разрушительные тенденции в сфере экономической безопасности.

Научные коллективы и ученые придерживаются различных точек зрения: некоторые предлагают вводить лишь одно предельное значение по индикатору, другие же предлагают многопороговые системы, где каждому индикатору присваивается от 3 и более пороговых уровней [6].

Пороговые значения изменять под прогнозные и фактические параметры ни в коем случае нельзя. Ведь именно отклонения прогнозных и фактических параметров от пороговых значений определяют уровень угроз экономической безопасности и порядок их устранения. Необходимо постоянно держать на контроле данные отклонения и реализовывать меры по минимизации возможных отрицательных последствий [7].

Степень точности индикаторов является проблемой, так как до настоящего времени не была разработана методическая база установления индикаторов. В результате неквалифицированного установления значения индикаторов ошибочно может быть определена степень экономической безопасности предприятия, что может привести к принятию управленческих решений, которые не соответствуют реальному положению дел [8, с. 18].

Вывод. Проведенные исследования описывают подходы к оценке уровня экономической безопасности, в которых предполагаемые индикаторы соотносятся с показателями финансового состояния предприятия.

Первый подход содержит базовые индикаторы, необходимые любому предприятию в различных условиях и видах основной деятельности.

Второй подход отражает отраслевую специфику и условия деятельности предприятия. В данном случае типовые индикаторы разделены на три группы: производственные, финансовые и социально-экономические.

Третий подход раскрывает информационное обеспечение анализа и сводится к анализу финансового состояния предприятия, который включает и состояние экономической безопасности в качестве фактора экономического развития промышленного производства.

Индикаторы и группы индикаторов, описанные в данных подходах, имеют свои пороговые значения, но в силу различных подходов по этому вопросу в настоящее время не сформирован единый подход к определению предельных значений индикаторов экономической безопасности предприятия, как и единые базы установления индикаторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тамбовцев, В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В.Л. Тамбовцев // Вестн. Моск. гос. ун-та. Сер. 6, Экономика. – 1995. – № 3.
2. Блиникова, С.Н. Управление экономической безопасностью промышленного предприятия [Электронный ресурс] : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / С.Н. Блиникова. – М. : РГБ, 2006.
3. Пралиев, Ж.С. Критерии и показатели экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / Ж.С. Пралиев. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49441.doc.htm. – Дата доступа: 22.03.2016.
4. Хоружий, Л.И. Управленческий учет и анализ затрат на качество в организациях агросферы / Л.И. Хоружий, Ю.Н. Катков // Бухучет в сельском хоз-ве. – 2013. – № 8.
5. Информационное обеспечение финансового анализа [Электронный ресурс] // – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/inform_baza/informacionnoe_obespechenie_finansovogo_analiza/31-1-0-87. – Дата доступа: 18.03.2017.
6. Калина, А.В. Формирование пороговых значений индикативных показателей экономической безопасности России и ее регионов / А.В. Калина, И.П. Савельева // Регион. экономика. – 2014. – № 8.
7. Экономическая безопасность России: Общий курс : учебник / под ред. В.К. Сенчагова. – 2-е изд. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
8. Зуева, Л.М. Определение пороговых значений финансовых показателей экономической безопасности предприятия / Л.М. Зуева // Экономика. Инновации. Упр. качеством. – 2015. – № 2.

УДК 657

ВОДОПОЛЬЗОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И СОСТАВ**О.Ю. ЯКИМЕЦ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.И.САПЕГО)*

Проанализированы и систематизированы подходы к экономической сущности, составу и классификации водопользования; предложено определение водопользования, уточнен их состав, разработана авторская классификация водопользования.

Водные ресурсы являются составной частью экономического потенциала страны, они во многом определяют ее место в международном разделении труда и являются одной из острых глобальных проблем мирового хозяйства.

Никакое другое вещество не может сравниться с водой по своему влиянию на ход тех величайших изменений, которые претерпела Земля за многие сотни миллионов лет своего существования. Не менее важна роль воды и для жизни растительного и животного мира Земли.

Вода может существовать без всякого участия жизни, но жизнь без воды невозможна. Уже один этот факт дал право нашим предкам утверждать, что вода появилась на Земле раньше, чем зародилась жизнь. Вода — одно из немногих веществ, которое может в земных условиях находиться во всех трёх физических состояниях: твёрдом, жидком и газообразном.

Использование воды отраслями экономики приводит, с одной стороны, к позитивным последствиям, так как имеется возможность осуществлять производственный процесс, создавать новые виды готовой продукции, выполнять работы, оказывать услуги, с другой стороны – к негативным последствиям, так как происходит загрязнение водных ресурсов, что в конечном итоге нарушает состояние природных ресурсов.

В Республике Беларусь большие запасы воды (5-е место в Европе по обеспеченности водными ресурсами [1]). Вместе с тем сохранение водных ресурсов является одной из первостепенных задач государства и как следствие возникает необходимость обеспечения внутреннего контроля водопользования каждого хозяйствующего субъекта.

В настоящее время ряд вопросов водопользования, а именно экологический, управленческий и финансовый учет, нашли свое отражение в нормативных документах Республики Беларусь. Различные аспекты учета рассматривались в трудах российских ученых (А.И. Белоусова, О.Г. Гайнутдинова, В.Ф. Палий, Я.В. Соколов и другие) и отечественных (Д. А. Панков, В.И. Стражев, О.С. Шимова и других). Признавая достоинства результатов их исследований, необходимо отметить, что некоторые вопросы учета водопользования не решены и требуют дальнейшего изучения. Прежде чем приступить к изучению вопросов учета водопользования необходимо разобраться с вышеуказанным понятием, поскольку в данной области используется разный понятийный аппарат, рассмотрим каждое понятие в отдельности с целью определения понятия «водопользование».

Проанализировав нормативные правовые документы, действующие на территории Республики Беларусь, Российской Федерации, Украины и Казахстана, а также мнения экономистов в понятии «водные ресурсы», автор выделил следующие критерии:

- Поверхностные и подземные воды;
- Воды в жидком, твердом и газообразном состоянии;
- Пригодные для употребления пресные воды;
- Пригодные для использования воды;
- Запасы поверхностных и подземных вод. [2, 3, 4, 5]

Однако, автор считает, что под водными ресурсами следует понимать запасы внутренних и подземных вод, которые используются человечеством.

На ряду с водными ресурсами в нормативных документах часто используется понятие водное хозяйство. Критериями данного термина являются: совокупность мероприятий; отрасль народного хозяйства; область деятельности; отрасль экономики; отрасль науки и техники; группа отраслей. [2, 6]

Проведенное исследование позволило дать определение данному понятию. Водное хозяйство – это отрасль экономики, которая обеспечивает выполнение некоторых необходимых для производства условий – для промышленности, электроэнергетики, водного транспорта (включая лесосплав), коммунального, сельского, рыбного хозяйства.

Кроме вышеуказанных понятий применяется термин водопотребление. Проведя исследование, было видно, что водопотребление и водопользование тождественные понятия, поэтому критерии одинаковые:

- Использование водных ресурсов;
- Потребление воды;
- Расходование воды;
- Использование воды;
- Потребление водных ресурсов. [2, 3, 4, 5]

Но для целей бухгалтерского учета автор предлагает использовать понятие водопользование, под которым следует понимать - использование вод (водных объектов) для удовлетворения нужд населения, промышленности, сельского хозяйства, транспорта и других отраслей хозяйства, включая право на забор воды, сбрасывание сточных вод и другие виды использования вод (водных объектов).

Определив сущность понятия водопользования необходимо рассмотреть его классификацию и состав. По водному кодексу Республики Беларусь [2] и других стран классификационные признаки представлены на рисунке 1.

Следует ответить, что аналогичные вышеуказанные классификационные признаки отражены и в других нормативных документах и специалистами экономического профиля.

Вместе с тем, по нашему мнению, для целей бухгалтерского учета наиболее важны 4 признака: цели использования вод; объект водопользования; характер использования вод; способ использования водных ресурсов (таблица).

Таблица. – Классификация водопользования как объекта бухгалтерского учета

Классификационный признак	Вид водопользования
По целям использования воды	1. Хозяйственно-питьевое
	2. Коммунальные нужды населения
	3. Лечебные, курортные, оздоровительные
	4. Нужды сельского хозяйства
	5. Промышленные нужды
	6. Нужды водного транспорта
По объектам водопользования	1. Поверхностные воды
	2. Подземные воды
	3. Внутренние и территориальные морские воды экономической зоны
По характеру использования воды	1. Использование воды как вещества с определенными свойствами
	2. Использование массы и энергетического потенциала воды
	3. Использование воды как среды обитания
По способу использования	1. С изъятием воды и ее возвратом
	2. С изъятием воды без возврата
	3. Без изъятия воды

Приведенная классификация водопользования необходима для организации бухгалтерского учета на конкретных предприятиях и системы государственного регулирования водных ресурсов.

Таким образом, вода является важным объектом учета по направлениям водопользования и водопотребления, а также водоочистки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беларусь занимает 5-е место в Европе по обеспеченности водными ресурсами: [Электронный ресурс] // БЕЛТА. Новости Беларуси. URL: <http://www.belta.by/society/view/belarus-zanimaet-5-e-mesto-v-evrope-po-obespechennosti-vodnymi-resursami-195766-2016/#top>
2. Водный кодекс Республики Беларуси (изменения и дополнения: Закон Республики Беларусь от 18 июля 2016 г. № 399-З (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 21.07.2016, 2/2397)) Режим доступа: <http://kodeksy.by/vodnyy-kodeks>. Дата доступа: 15.10.2016 г.
3. Водный кодекс Российской Федерации" от 03.06.2006 г. N 74-ФЗ (ред. от 25.06.2012 г.) Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60683. Дата доступа: 15.10.2016г.
4. Водный кодекс Украины с изменениями от 14.07.2016 года № 213/95-ВР. Режим доступа: http://kodeksy.com.ua/ka/vodnyj_kodeks_ukrainy/statja-4.htm. Дата доступа: 15.10.2016 г.
5. Водный кодекс Республики Казахстан от 9 июля 2003 года № 481-II (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.04.2016 г.) Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1042116. Дата доступа: 15.10.2016 г.
6. ГОСТ 19185-73 - Гидротехника. Основные понятия. Термины и определения.

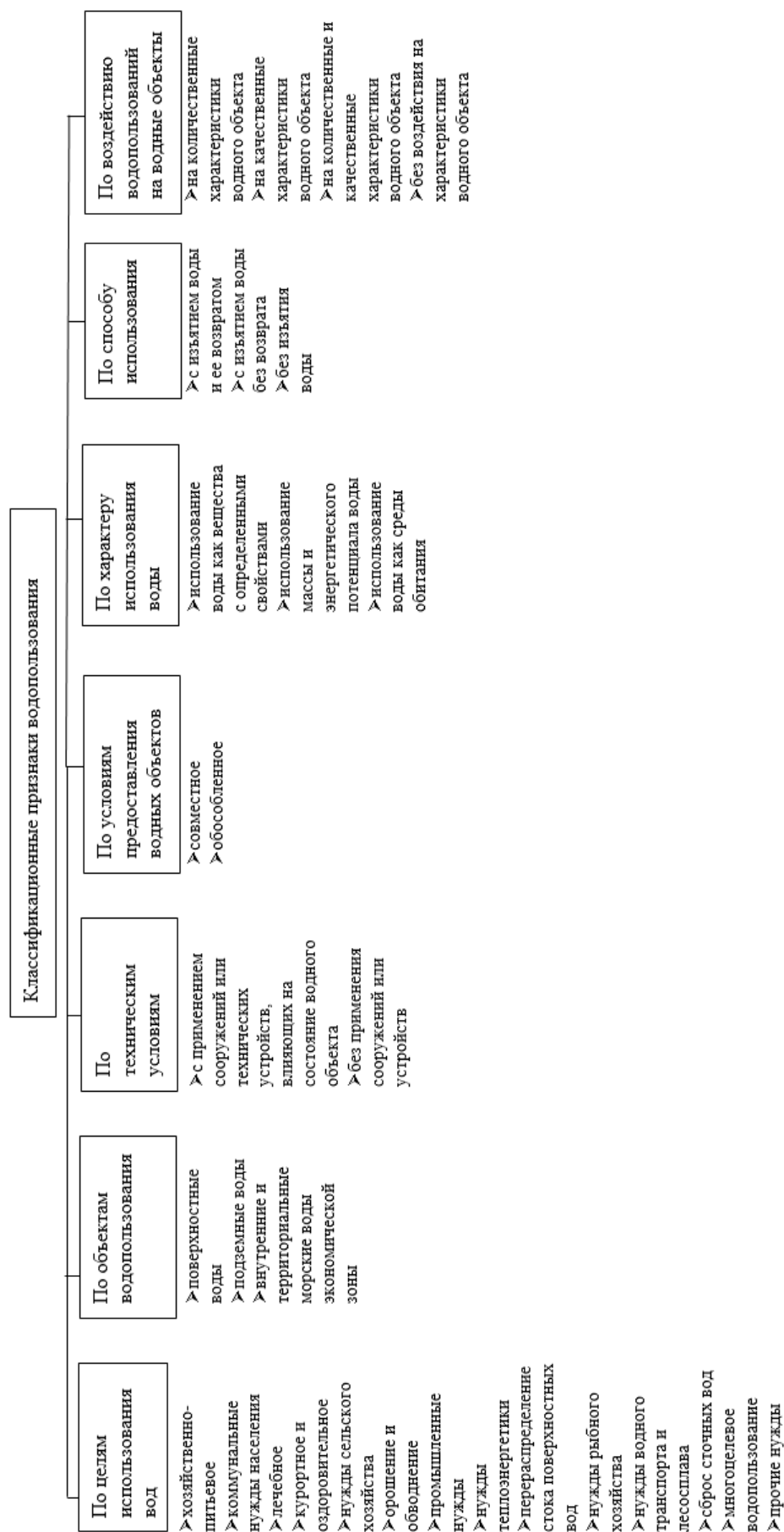


Рисунок. – Классификационные признаки водопользования

Источник: собственная разработка на основе ГОСТ 17.1.1.03-86.

ФИНАНСЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.025

**ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ НАЛОГ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ЭКОЛОГИЗАЦИИ
ЭКОНОМИКИ****В.А. АНТОНЕНКО***(Представлено: д-р экон. наук, проф. В.В. БОГАТЫРЕВА)*

Представлена и проанализирована информация по выбросам загрязняющих веществ в атмосферный воздух по Республике Беларусь. Изучены данные о затратах в сфере охраны окружающей среды.

Налог, связанный с защитой окружающей среды именуется экологическим налогом. Экологический налог или, как его еще нарекают, экологический платеж, имеет различную форму и часто по-разному называется. Данный вид налога активно и успешно практикуется большинством стран ЕС, но если в Европе такое налогообложение имеет уже давнюю историю, то в нашей стране есть над чем поработать.

Основная цель экологических платежей — не пополнение государственного бюджета, а стимулирование плательщика к позитивному, с точки зрения охраны окружающей среды, поведению. Экологические налоги — это налоги, которые служат преимущественно охране окружающей среды. Согласно определению Европейского экологического агентства (European Environmental Agency), экологические налоги могут быть в широком плане определены, как «все налоги, база взимания которых оказывает специфическое негативное воздействие на окружающую среду» [1].

История формирования экологического налогообложения в странах ЕС представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Этапы становления экологического законодательства в европейских странах

Принятые меры	Сущность принятых мер	Год
Подтверждение необходимости применения экологических платежей	Основывалась на принципе «загрязнитель платит»	1973
Активизация внимания к экологическим налогам и платежам в странах ЕС	Осуществлялась в связи с повсеместным переходом в области охраны окружающей среды от командно-административных к экономическим методам управления	Вторая половина 80-х гг. XX ст.
Ориентация на платежи и налоги как важнейшие экономические инструменты	Идея двойного выигрыша (дивиденда)	Начало 90-х гг. XX в.
Проект директивы о введении единого налога на энергоносители	Призван уменьшить загрязнение атмосферы выбросами углекислого газа (CO ₂)	1991
Специальная Директива ЕС по упаковочным отходам	Согласованное введение экологических налогов и их гармонизация	1994
«Зеленая налоговая реформа»	Сдвиг налогового бремени в сторону экологических налогов	1995–1996

Источник: собственная разработка на основе [2].

Экологические налоги начали применяться скандинавскими странами ещё в 80-е годы. До середины 90-х годов их роль в налоговых поступлениях росла медленно. В целом по ЕС доля таких налогов в совокупном ВВП стран-членов увеличилась с 2,6 % в 1980 г. до 2,9 % в 1994 г. Небольшой рост отмечался в 1995—1996 гг. в основном за счёт расширения состава членов ЕС. В странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), куда входит большинство европейских стран, сдвиг налогового бремени в сторону экологических налогов — «Зеленая налоговая реформа» — начался в 1995—1996 годах [1].

Во многих странах с эффективно действующим механизмом охраны окружающей среды экологические налоги играют существенную роль. Опыт стран ЕС и ОЭСР показывает, что под экологическими налогами, составляющими значительную часть доходной базы бюджетов этих стран, понимают именно налоги на опасные для окружающей среды виды хозяйственной деятельности. Иными словами, все, что может вызвать неблагоприятные изменения в окружающей среде, может быть предметом экологического налогообложения. Взяв это определение за основу, Директорат по налогам и таможенным сборам Европейской комиссии разделил экологические налоги на семь групп по областям применения, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Основные группы экологического налога

Наиболее распространённые	Остальные группы
Энергетические налоги (на моторное топливо; на энергетическое топливо; на электроэнергию) (energytaxes)	Платежи за загрязнения (эмиссии загрязняющих веществ в атмосферу и выбросы в водные бассейны) углекислого газа и других вредных веществ (хлорфторуглеродов, оксидов серы и азота, свинца). (taxonemissions)
	Платежи за размещение отходов. Они включают платежи за размещение отходов на свалках и их переработку, и налоги на ряд специальных продуктов (упаковка, батареи, шины, смазочные масла и т. п.). (taxonwaste)
Транспортные налоги (налоги на пройденные километры; ежегодный налог с владельца; акцизы при покупке нового или подержанного автомобиля). (transporttaxes)	Налоги на выбросы веществ, приводящих к глобальным изменениям (вещества, разрушающие озоновый слой, и парниковые газы). (taxonemissions)
	Налог на шумовое воздействие. (earmarkedcharges)
	Платежи за пользование природными ресурсами (royalty)

Источник: собственная разработка на основе источника [1].

В Европе наибольшее распространение получили транспортные и энергетические налоги. В той или иной форме они введены во всех странах — членах ЕС. При этом транспортные и энергетические налоги по своей сути являются фискальными налогами, то есть предназначены для получения доходов. Ими также оказывается определённый положительный эффект на окружающую природную среду, но специалисты рассматривают его в качестве не основного, а сопутствующего [2].

Энергетические налоги, то есть налоги на определённые виды топлива, призваны повлиять на эмиссию углекислого газа, оксидов азота и серы в атмосферу. Уменьшение использования угольного топлива приводит к сокращению выделения загрязняющих веществ, таких как CO₂, особенно на территории городов. Налоги на твёрдые отходы стимулируют эффективное управление процессом их образования посредством уменьшения массы отходов, возвращаемых в окружающую природную среду, а также увеличения их рециклирования, включая применение соответствующих технологий в производстве.

Особый интерес представляет налог на энергоносители, используемые в качестве моторного топлива, для отопления и в электроэнергетике. В Нидерландах, например, подобный налог, принятый на основе Закона об охране окружающей среды, взимается с нефтепродуктов, угля и газа, произведенных в стране или импортированных для использования в качестве топлива. Ставки налога установлены в зависимости от степени загрязнения атмосферы при сжигании данного энергоносителя. Следует отметить, что на бензин, дизельное топливо и отопительный мазут налог в Нидерландах взимается в дополнение к соответствующим акцизам, размер которых в ряде случаев также учитывает экологические критерии (например, зависимость ставки акциза на бензин от содержания свинца).

Транспортные налоги, как правило, налагаются в зависимости от типа двигателя транспортного средства. Так в Европе уже давно существует практика налогообложения на «прожорливые» авто. Все больше стран ЕС переходят на схему, при которой налог зависит от выбросов CO₂. Этот газ является парниковым, а также его количество в выхлопных газах пропорционально расходу топлива. Приведу несколько примеров: в Англии за 1,6-литровый Citroen C4 с выбросами CO₂ 143 г/км владелец платит 140 фунтов в год. За Toyota RAV4, которая выбрасывает уже 167 г/км — 200 фунтов. При этом машины с выбросами менее 100 г/км вообще освобождены от налога, например, дизельные Kia Rio и Smart For Two. Получается, что, европейский налог — это налог на прожорливость. Чем экономичнее ваша машина, тем меньше платит владелец. Но стоит учитывать возраст автомобиля (для нашей страны это основная «болезнь», ведь старых машин на улицах городов не мало). Так, даже при одинаковой мощности большинство старых машин имеют повышенные выбросы CO₂, поэтому такой налог можно также считать «налогом на старость». Учитывая, что в нашей стране более половины автопарка — это машины старше 10 лет, налог должен мотивировать людей отказываться от «подержанок» и пересаживаться на

новые машины. Другое дело, что для автомобилистов это влетит в копеечку, ведь помимо прочего упадут цены на вторичном рынке, особенно для сильно подержанных машин [2].

В соответствии с целевой направленностью различают следующие налоги (платежи):

- служащие преимущественно покрытию экологических издержек (cost-covering charges). Они подразделяются на: налоги (платежи) за пользование природными ресурсами и экологическими услугами и отложенные платежи, включая налоги (платежи) на шумовое загрязнение, сброс сточных вод на рельеф местности и доходы от животноводства и т. п.

- стимулирующие экологически релевантное поведение производителей и потребителей;
- экологические налоги, имеющие преимущественно фискальную функцию и служащие пополнению бюджета (бюджетов) [1].

Сочетание принципа "загрязнитель платит", прямого государственного контроля и государственной финансовой поддержки природоохранной деятельности компаний дало ощутимые положительные результаты.

Япония также не отстает от мировых тенденций, в ее налоговой системе тоже происходит "переориентация", т.е. переориентация ее на охрану среды и более эффективное использование ресурсов. Наибольшее распространение получили "углеродный" и "серный" налоги, а также налоги на перерабатываемую тару, заставляющие загрязнителей выделять средства на переработку отходов и создавать системы рециклирования. И. Тимонина отмечает, что управление по вопросам окружающей среды Японии также заявило о необходимости принятия и быстрого введения концепции "зеленых" налогов. Она предусматривает налогообложение деятельности, приносящей социальные экологические издержки, и снижение налогов на экологически нейтральные товары и услуги. При налогообложении выпуска продукции, производство или использование которой может наносить вред окружающей среде, эксперты предлагают вводить пошлины, зависящие от объема продукта, а не от его стоимости. При этом уровень налогообложения, по их мнению, должен обеспечить компаниям возможность выбора оптимальных технологий и изменения характера деятельности [16].

Экологические налоги всегда поступают в бюджеты. Получаемые при этом средства могут направляться на стимулирование охраны природы потребителями, разработку и внедрение безотходных технологий, утилизацию отходов, расчистку старых свалок и т. п. Так, в Дании за счёт этих средств действует специальная схема по сбору устаревших и вышедших из употребления автомобилей. В рамках этой схемы владельцам транспортных средств, потребление которых связано с существенной нагрузкой на окружающую природную среду, выплачивается за их «сбор» специальная премия.

Подводя итог можно сказать, что во многих развитых странах в охране окружающей среды большую роль играют экологические налоги. Интерес к ним все больше растет, т. к. очень много недостатков вмешательства государства в экологическую сферу. В таких странах удельный вес экологических налогов в общих налоговых поступлениях очень ощутим. Вследствие чего получается, что данный вид налога не только стимулирует к переходу на альтернативные источники энергии и экологически чистое производство, но и значительно пополняет государственную казну. Белорусам весьма необходимо изучать опыт европейских стран в данном вопросе, так как на территории нашей страны достаточное количество предприятий, несущих вред окружающей среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Браун, Лестер Р. ЭкоЭкономика / Лестер Р. Браун. – М. : Весь мир, 2003. – 392 с.
2. Экологический налог [Электронный источник] // Свободная энциклопедия «Википедия». – 2017. – Режим доступа: <http://www.wikipedia.org>. – Дата доступа: 16.03.2017.
3. Евростат [Электронный источник] // Статистическая служба Евросоюза. – 2017. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/environment/statistics-illustrated>. – Дата доступа: 20.03.2017.

УДК 336.051

**ПРИНЦИПЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ
МЕРОПРИЯТИЙ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****В.А. АНТОНЕНКО***(Представлено: д-р экон. наук, проф. В.В. БОГАТЫРЕВА)*

Рассмотрена классификация экономического моделирования, а также описана его структура, цели и значение в модели экологизации экономики. Представлен процесс построения модели финансового управления экологизацией экономики Республики Беларусь, с учетом теоретических основ данного метода научного познания.

Одним из практических 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 финансового 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 — экстермальными (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 (не-совершенство 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 также 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.

Охарактеризуем непосредственно процесс построения модели финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь, учитывая все вышеизложенные теоретические основы этого метода научного познания.

Основными элементами финансовой модели, отображающей процесс в виде некой системы, построенной в контексте системного подхода финансового менеджмента, являются:

- субъект, на которого возложены функции управления, принимающий участие, в том числе в процессе адаптации разработанной модели к конкретным условиям работы системы и в апробации полученных результатов.
- объект управления, в нашем случае непосредственно экологическая система в контексте экономики страны, изучение которой на основе моделирования позволит оптимизировать процесс принятия управленческих решений;
- устойчивые взаимосвязи, отображающие отношения между субъектом и объектом исследования, выражающиеся в применении специальных методов и инструментария финансового управления.

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.

УДК 336.74

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М.А. ВЛАДИМИРОВ
(Представлено: Э.В. ПАВЛЫШ)

Раскрываются основные понятия эконометрики, объекта её изучения, основные задачи, а также понятие и математический вид экономико-математической модели (далее ЭММ) Представлен подход к построению ЭММ расчёта эффективной ставки рефинансирования для Республики Беларусь.

Эконометрика – совокупность методов анализа связей между различными экономическими показателями на основе реальных статистических данных с использованием аппарата теории вероятностей и математической статистики. При помощи этих методов можно уточнять или отвергать различные гипотезы о существовании определённых связей между экономическими показателями. Объектом изучения эконометрики является различные факторы, которые делятся на эндогенные (выходные) и экзогенные (входные).

В процессе эконометрического анализа исследователи часто придерживаются **принципа простоты**, т.е. данная модель должна быть простой, насколько это возможно, пока не доказана её неадекватность имеющимся статистическим данным. [1, стр 11-12]

К основным задачам эконометрики относятся задачи статистического исследования зависимостей показателей, характеризующих функционирование реальных экономических объектов. Эти задачи сводятся к оценке значений результативных – зависимых, или эндогенных, переменных Y_i ($i = \overline{1, n}$) по значениям объясняющих – входных, или экзогенных, переменных X_i ($i = \overline{1, k}$) ($k > m$) на фоне влияния скрытых не поддающихся измерению случайных, остаточных компонент ε .

В самом простом виде эконометрическую модель можно представить следующим образом:

$$f(Y_1, Y_2, \dots, Y_m) = f(X_1, X_2, \dots, X_k) + \varepsilon \quad (1)$$

где Y_m – выходные переменные; X_m – входные; ε – случайная погрешность. [2, стр. 7,9]

Главной целью является построение такой модели, при которой $\varepsilon \rightarrow \min$.

После того как будут выбраны основные экзогенные и эндогенные переменные, они проверяются на значимость.

При помощи экономико-математического моделирования составим ЭММ для расчёта эффективной ставки рефинансирования.

Прежде чем приступать к непосредственному построению ЭММ следует соблюдать правила построения ЭММ:

1. выбрать факторы, оказывающие влияние на зависимый фактор;
2. привести все факторы к приемлемому количественному виду и одной и той же единице измерения;
3. посчитать в отдельности каждый коэффициент корреляции по отношению к фактору Y . (то есть зависимость Y и X_1 , Y и X_2 и т.д.)
4. после расчёта данных коэффициентов незначимые факторы отсеиваются.
5. следующий этап – нахождения коэффициентов корреляции между влияющими факторами X на фактор Y . (т.е. зависимость X_1 и X_2 , X_2 и X_3 , X_1 и X_3 и т.д.). В данном случае, если факторы сильно влияют друг на друга, они дублируют друг друга в модели. В дальнейшем будем отсеивать все взаимозависимые факторы, чьи коэффициенты корреляции превзойдут отметку в 0,85.
6. проверяем на адекватность построенную модель по критерию Фишера ($F_{расч}$) и сравниваем значение ($F_{расч}$) с табличным значением t-критерия Стьюдента ($F_{табл}$). При $F_{расч} > F_{табл}$ модель адекватна и может быть использована для дальнейшего прогноза, в противном случае – нет.
7. находим неизвестные коэффициенты при переменных и строим уравнение модели.

Существует много различных формул для расчёта эффективной ставки рефинансирования (правило Тейлора.), однако все они не учитывают индивидуальные особенности экономики каждой страны, поэтому требуется индивидуальный подход к определению ставки рефинансирования в частности в Республике Беларусь.

В силу инерционности экономических процессов (от 2 до 5-10 лет в среднем) становится возможным построение необходимого уравнения, учитывающего факторы, влияющие на ставку рефинансиро-

вания. С помощью такого уравнения можно производить прогноз ставки рефинансирования на будущие периоды в зависимости от состояния факторов, определяющих её.

В качестве экзогенных факторов рассмотрим **монетарные индикаторы и показатели социально-экономического развития**.

К монетарным индикаторам будем относить:

- денежную массу;
- рост требований банков к экономике по кредитам;
- международные резервы.
- К показателям социально-экономического развития будем относить:
- рост ВВП;
- темпы инфляции;
- динамику валютного курса.

В качестве эндогенной переменной будем рассматривать ставку рефинансирования.

Значения ставки рефинансирования представлены по месяцам с 01.01.2016 по 01.03.2017 годы.

Таблица 1. – Сведения о динамике ставки рефинансирования по месяцам с 01.01.2016 по 01.03.2017

01.01.2016	01.02.2016	01.03.2016	01.04.2016	01.05.2016	01.06.2016	01.07.2016	01.08.2016	01.09.2016	01.10.2016	01.11.2016	01.12.2016	01.01.2017	01.02.2017	01.03.2017
25,00 %	25,00 %	25,00 %	24,00 %	22,00 %	22,00 %	20,00 %	19,03 %	18,00 %	18,00 %	18,00 %	18,00 %	18,00 %	16,50 %	15,45 %

Источник: собственная разработка на основе [3].

Имея 6 экзогенных факторов и 1 эндогенный, получаем модель следующего вида:

$$Y = F(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6) \tag{2}$$

По мере исследования, модель будет изменяться, так как некоторые факторы могут быть неприемлемы к данной модели.

В таблице 2 представлены сопоставимые данные:

- x1 – относительный показатель денежной массы;
- x2 – относительный показатель международных резервов;
- x3 – относительный показатель роста ВВП;
- x4 – относительный показатель роста требований банков к экономике;
- x5 – рост инфляции;
- x6 – относительный показатель валютного курса.

Все относительные показатели рассчитаны по отношению к такому же периоду предыдущего года.

Таблица 2. – Сопоставимые данные по каждому периоду

Дата	x1	x2	x3	x4	x5	x6	y
01.01.2016	1,95537	0,922308	0,956	1,566833686	0,7916667	1,299937	25,00%
01.02.2016	1,95197	0,913605	0,959	1,240300413	1,7058824	1,437857	25,00%
01.03.2016	2,01628	0,982241	0,963	1,160050609	1	1,395863	25,00%
01.04.2016	2,16072	1,064932	0,970	1,197194449	0,7777778	1,389797	24,00%
01.05.2016	2,22409	1,065771	0,971	1,139294636	0,7142857	1,377555	22,00%
01.06.2016	2,31300	1,043333	0,974	1,262130936	0,5714286	1,301011	22,00%
01.07.2016	2,30451	1,11614	0,973	1,150049317	2	1,304673	20,00%
01.08.2016	2,21371	1,178064	0,970	1,110343239	-0,5	1,166991	19,03%
01.09.2016	2,26682	1,217762	0,971	1,039130028	0,5384615	1,104204	18,00%
01.10.2016	2,25357	1,227519	0,972	1,057000568	1	1,14317	18,00%
01.11.2016	2,35763	1,183355	0,973	1,29686086	1,6	1,090291	18,00%
01.12.2016	2,40808	1,276546	0,974	1,102240008	0,4166667	1,089828	18,00%
01.01.2017	2,34946	1,160537	0,977	1,080179919	0,4736842	1,025906	18,00%
01.02.2017	2,37367	1,261602	0,9812	1,172611252	0,1724138	0,876546	16,50%

01.03.2017	2,37855	1,281873	0,9839	1,138352395	0,375	0,915156	15,45%
------------	---------	----------	--------	-------------	-------	----------	--------

Источник: собственная разработка на основе [4, 5, 6].

После проведённого анализа были получены данные и сделаны следующие выводы. В таблице 3 рассчитаны в отдельности коэффициенты корреляции и отсеяны те экзогенные переменные, которые в малой степени коррелируют со ставкой рефинансирования.

Таблица 3. – Вспомогательная таблицы по коэффициентам корреляции по отношению к ставке рефинансирования

Экзогенная переменная	Коэффициент корреляции	Принимаем к рассмотрению
x1	-0,873	Да
x2	-0,956	Да
x3	-0,853	Да
x4	0,538	Нет
x5	0,349	Нет
x6	0,917	Да

Источник: собственная разработка на основе таблицы 2.

Рассмотрим взаимосвязи между экзогенными переменными в отдельности и выявим те, которые взаимозависимы. Впоследствии исключим их из исследования.

Таблица 4. – Вспомогательная таблица по коэффициентам корреляции между экзогенными переменными

	y	x1	x2	x3	x6
y	-	-0,873	-0,956	-0,852	0,917
x1	-	-	0,872	0,924	-0,739
x2	-	-	-	0,841	-0,856
x3	-	-	-	-	-0,765
x6	-	-	-	-	-

Источник: собственная разработка на основе таблицы 2.

Серым цветом помечены переменные, которые требуется исключить из дальнейшего исследования вследствие их сильного влияния на другие переменные (коэффициент корреляции > 0,85)

Так как таблица симметрична относительно главной диагонали, ячейки ниже главной диагонали не используются. Переменные x1 и x6 принимаем к дальнейшему рассмотрению.

Таким образом, будущая модель будет иметь следующий вид:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_6 \quad (3)$$

где y – расчётное значение эффективной ставки рефинансирования;

x1 – относительный показатель денежной массы;

x6 – относительные показатель валютного курса;

y – расчётное значение эффективной ставки рефинансирования (эндогенная переменная);

b0, b1, b2 – неизвестные коэффициенты.

Проверим на адекватность будущую модель по по критерию Фишера ($F_{факт}$) и сравниваем значение ($F_{табл}$) с табличным значением t-критерия Стьюдента ($F_{табл}$).

Коэффициент Фишера (74, 91).

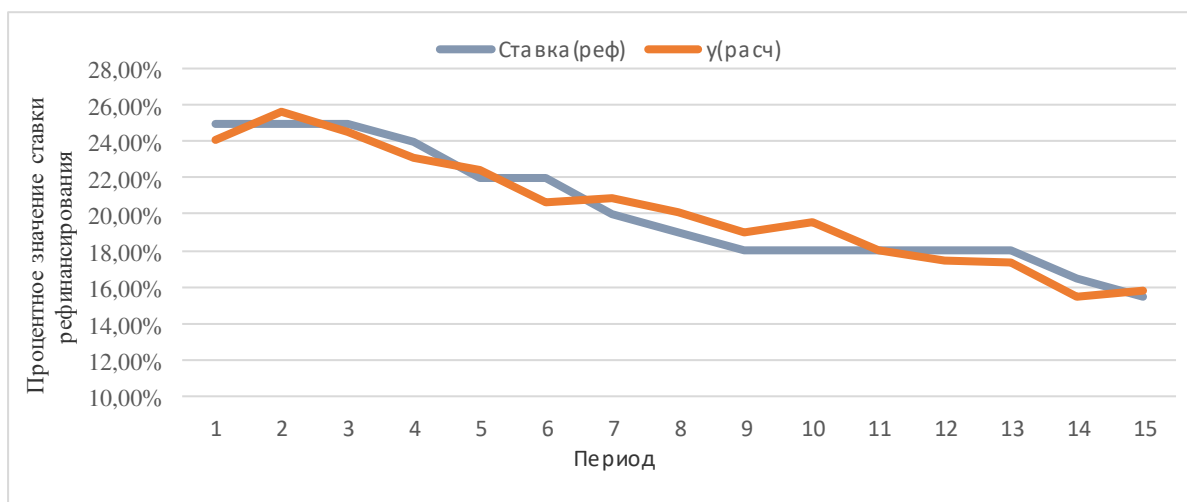
Коэффициент Стьюдента (2, 16).

Таким образом, делаем вывод об адекватности модели.

Конечная модель принимает следующий вид:

Осталось проверить аппроксимацию расчётного значения ставки рефинансирования к фактическому её значению

$$y = 0,2788 - 0,0932 * x_1 + 0,1106 * x_6 \quad (4)$$



Из графика видно, что расчётное значение ставки рефинансирования хорошо аппроксимируется к фактическому значению ставки рефинансирования.

Рисунок. – Аппроксимация ставки рефинансирования и $\gamma(\text{расч})$

Построенная модель во многом зависит от 2-х факторов: относительного показателя денежной массы и валютного курса.

1. Если обменный курс национальной валюты укрепляется, появляется возможность уменьшать размер ставки рефинансирования, тем самым увеличивая объёмы кредитования коммерческим банкам. В нашем случае курс национальной валюты укрепляется, если относительный показатель валютного курса уменьшается.

2. Если мы прогнозируем увеличение денежной массы по отношению к денежной базе, нам необходимо уменьшить размер ставки рефинансирования, тем самым удешевив кредиты коммерческих банкам, которые увеличивают денежную массу в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Носко, В.П. Эконометрика и её связь с экономической теорией / В.П. Носко. – М., 2011. –С. 11–12.
2. Мхитарян, В.С. Эконометрика : учебник / В.С. Мхитарян. – 2014. – С. 7, 9.
3. Динамика средней ставки рефинансирования НБРБ [Электронный ресурс] // Сайт НБРБ. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/Dynamic/>. – Дата доступа – 31.05.2017.
4. Отдельные макроэкономические и денежно-кредитные показатели Республики Беларусь. Основные показатели и инструменты денежно-кредитной политики Национально Банка Республики Беларусь. // Статист. бюл. – Минск, 2017.
5. Инфляция в Беларуси по месяцам 2011-2017 годы [Электронный ресурс] // Банки Беларуси. Кредиты. Вклады. Курсы валют. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://myfin.by/info/inflyaciya>. – Дата доступа: 29.05.2017.
6. Темпы валового внутреннего продукта (в сопоставимых ценах; в процентах к соответствующему периоду предыдущего года) [Электронный ресурс] // Белстат. – Минск, 2017. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/natsionalnyescheta/operativnaya-informatsiya_5/o-vvp-i-vrp/dinamika-valovogo-vnutrennego-produkta/. – Дата доступа: 05.06.2017.

УДК 336.74

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

М.А. ВЛАДИМИРОВ
(Представлено: Э.В. ПАВЛЫШ)

Представлено определение рефинансирования, исследованы различные интерпретации ставки рефинансирования, раскрыт экономический смысл ставки рефинансирования. Систематизированы основные задачи, решаемые при помощи данного инструмента. Приведены основные направления денежно-кредитной политики, приведен пример зависимости и его обоснование, а также сделаны собственные выводы относительно применяемой денежно-кредитной политики в Республики Беларусь.

Рефинансирование – это привлечение кредитными организациями краткосрочных ссуд национального банка, для того чтобы обеспечивать кредитами хозяйствующие субъекты.

Коммерческие банки вправе получать кредиты от национального банка, однако существует ряд условий, которые должны соблюдаться коммерческим банком в качестве заёмщика.

Как правило, такие кредиты, выдаваемые национальным банком, являются краткосрочными и должны быть возвращены в течение месяца.

Так как национальный банк является кредитором последней инстанции для коммерческого банка, то при выдаче кредита национальный банк сразу подвергает такой банк тщательному мониторингу. Именно национальный банк отвечает за регистрацию, реорганизацию и ликвидацию коммерческих банков.

Как и для любого коммерческого банка, одним из видов деятельности национального банка, кроме рыночного регулирования национальной экономики, является получение прибыли, поэтому ссуда, предоставляемая коммерческому банку, должна быть возвращена с процентом. Процент, под который выдаётся ссуда, называется ставкой рефинансирования национального банка.

Многие эксперты дают различные интерпретации ставки рефинансирования, некоторые из них представлены в таблице.

Таблица. – Подходы к определению ставки рефинансирования

Автор или группы авторов	Подход к определению «ставка рефинансирования» Национального банка
Рудько-Силиванов В.В. Кучина Н.В. Жевлакова М.А.	Ставка рефинансирования – важный ориентир для рынка, который характеризует цену денег национального банка.
Лаврушина О.И.	Ставка рефинансирования – это процент, под который национальный банк предоставляет кредиты финансово устойчивым коммерческим банкам, выступая как кредитор последней инстанции.
Асташова Е.А. Зинич Л.В.	Ставка рефинансирования – это та базовая ставка, которая определяет ставку банков на каком-то определённом уровне в зависимости от проводимой денежно-кредитной политики.

Источник: собственная разработка на основе [1, 2, 3].

В практике ставка рефинансирования является косвенным инструментом в денежно – кредитной политике наряду с такими инструментами, как норма обязательного резервирования, операции на открытом рынке.

Предлагая тот или иной уровень ставки рефинансирования, национальный банк воздействует на спрос и предложение на кредитном рынке путем изменения стоимости предоставляемых кредитов, регулирует уровень ликвидности коммерческих банков, их кредитную активность, объем денежной массы в стране. Повышение размера ставки рефинансирования вынуждает коммерческие банки сокращать размеры кредитов, получаемых от национального банка, и, следовательно, уменьшать кредитные вложения в экономику и возможности расширения операций с клиентами. Повышение ставки рефинансирования соответствует стремлению национального банка ограничить предложение денег, ограничить кредиты.

Снижение уровня платы за ресурсы национального банка может быть инструментом кредитной экспансии. Это позволяет коммерческим банкам приобретать дополнительные ресурсы путем заимствования их у центральных банков, увеличивать денежные предложения субъектам хозяйствования, расширять объемы кредитных вложений в экономику. Кроме того, увеличение маржи позволяет коммерческим

банкам в рамках того же уровня доходов больше тратить на оплату привлеченных ресурсов, то есть увеличивать депозитный процент, расширять депозитные операции.

Существуют два подхода к реагированию на ситуацию в стране национальным банком:

- политика дорогих денег;

Она применяется в случае, если национальный банк хочет охладить экономику, снизить денежный оборот в стране, скорректировать инфляцию. Если национальный банк выбирает такую политику, то следует ожидать увеличения ставки рефинансирования.

- политика дешёвых денег.

Применяется в случае, если в государстве не хватает денег в обращении, требуется большая выдача кредитов. Таким образом, экономика разогревается. Но в таком случае может повышаться инфляция, если количество произведённой продукции не будет оправдывать количество денег в стране. Таким образом, должен соблюдаться баланс.

Рассмотрим классический пример зависимости ставок по кредитам коммерческих банков от ставки рефинансирования на рисунке 1.

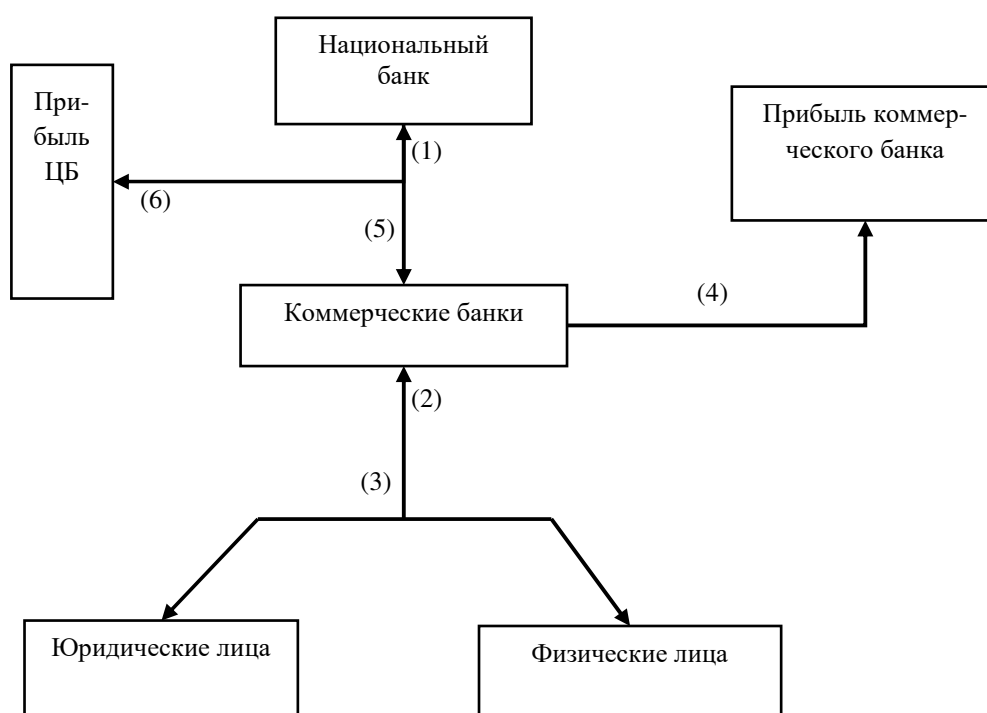


Рисунок 1. – Цикл денежного оборота «Национальный – коммерческие банки»

Источник: собственная разработка.

1. Центральный банк выдаёт ссуду в кредит коммерческому банку под % ставки рефинансирования.
2. Коммерческий банк кредитует физические и юридические лица, как правило, под больший процент, чем ставка рефинансирования.
3. Истекает срок кредитования – возвращается наращенная сумма долга.
4. Прибыль коммерческого банка за вычетом наращенной суммы долга от кредита национального банка.
5. Коммерческий банк возвращает наращенную ссуду центральному банку.
6. Прибыль ЦБ – разница между выданным кредитом ЦБ и полученным долгом с процентами от коммерческого банка.

Исходя из данного рисунка, можно сделать вывод: банки кредитуют своих клиентов под больший процент, чтобы получать прибыль. Это является основополагающей целью для коммерческого банка, чтобы получить прибыль.

Тогда следует говорить об определённом π , выраженном в процентах, представляющем собой прибыль банка. Данный параметр корректируется в зависимости от уровня инфляции в стране, а также другими факторами, которые определяет руководство коммерческого банка.

Отсюда следует два вывода:

- процент по кредиту коммерческого банка выше ставки рефинансирования на величину ϵ , являющейся прибылью банка.
- между процентом по кредиту и ставкой рефинансирования существует прямая зависимость: чем больше ставка рефинансирования, тем выше ставка по кредиту коммерческого банка.

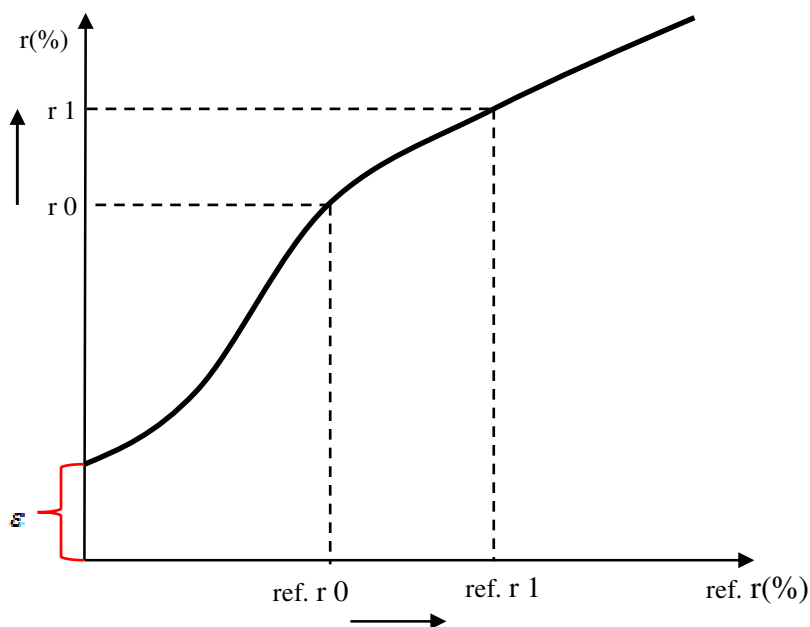


Рисунок 2. – Зависимость ставки коммерческого банка от ставка рефинансирования

Источник: собственная разработка.

Таким образом, график показывает, что при увеличении ставки рефинансирования, повышается ставка по кредитам коммерческих банков. Также видно, что ставка по кредитам не может опуститься ниже определённого уровня ϵ .

Касаясь рассмотрения денежно-кредитной политики в Республике Беларусь в 2016-2017-ых годах, можно сделать следующие выводы.

Вследствие решения НБРБ в начале 2016-ого года заставить коммерческие банки снизить проценты по депозитам, снизились проценты по кредитам. Таким образом, кредитные ресурсы становятся более доступными для хозяйствующих субъектов.

Помимо этого, НБРБ изменял значение ставки рефинансирования чуть ли не ежемесячно. На 25.09.2017 ставка рефинансирования составляет 11,5 %, что является довольно значимым результатом, если сравнивать это значения со значением ставки рефинансирования в начале 2016-ого года.

Сейчас в Республике Беларусь наблюдается политика дешёвых денег, однако постоянно нарастаются международные резервы, в частности золотовалютные резервы, укрепляющие национальную валюту по отношению к доллару.

Конечным результатом данной политики является увеличение ВВП за счёт большего объёма кредитования и наполнения экономики деньгами.

Чтобы в полной мере реализовать такую политику, требуется постоянный контроль за внутренними факторами, влияющими на национальную валюту. В частности, контроль объёма денежной массы на таком уровне, чтобы не допустить роста инфляции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рудько-Силиванов, В.В Организация деятельности центрального банка : учеб. пособие / В.В. Рудько-Силиванов, Н. В. Кучина, М. А. Жевлакова. – 2013.
2. Стратегический менеджмент : учеб.-метод. пособие / авт.-сост. Е.А. Асташова, Л.В. Зинич. – Омск, 2014. – С. 41.
3. Основы банковского дела : учеб.-метод. пособие / авт.-сост. О.И. Лаврушина. – 2016.

УДК 336.66

КОНЦЕПЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА СКВОЗЬ ПРИЗМУ ЕГО ОБОРАЧИВАЕМОСТИ**А.С. ВОРОНОВИЧ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

Рассмотрена концепция структуры капитала предприятия, основанная на изучении его оборачиваемости в процессе финансирования производственной деятельности. Предложена новая модель изучения структуры капитала предприятия, используемого для финансирования производственного процесса, исходя из показателей его оборачиваемости.

В современном финансовом менеджменте особое внимание уделяют капиталу предприятия, поскольку капитал является наиболее важным измерением рыночной стоимости предприятия, являясь главной экономической основой создания и развития предприятия, а темпы его изменения отражают эффективность финансово-хозяйственной деятельности данного предприятия [1, с. 87].

В этой связи в финансовом менеджменте много концепций уделяет особое внимание изучению капитала. Среди которых следует выделить: концепцию структуры капитала, концепцию стоимости капитала, концепцию рынка капиталов, которые имеют непосредственное отношение к исследованию капитала. Помимо данных концепций, также следует учесть и такие концепции как концепцию временной стоимости, концепцию компромисса между риском и доходностью, концепцию операционного и финансового рисков, концепцию альтернативных затрат и др., которые так же уделяют внимание изучению капитала.

В данной работе уделим особое внимание изучению методов управления капиталом предприятия, а именно концепции структуры капитала. Однако, следует отметить, что до настоящего времени осталась не изучена взаимосвязь между структурой капитала и его оборачиваемостью.

В работах И.А. Бланка, капитал определяется как накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых его собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства, с целью получения дохода, функционирование которых в экономической системе базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности [2, с. 251].

Исходя из данного определения капитала, следует, что концепция формирования оптимальной структуры капитала является одной из важнейших задач, при управлении капиталом предприятия. При формировании структуры капитала менеджеры предприятия должны учитывать, какие источники финансирования в наибольшей степени максимизируют стоимость предприятия. Структура капитала оказывает влияние на принятие управленческих решений собственниками предприятия [4, с 63].

Под структурой капитала понимается соотношение всех форм собственного и заемного капитала, используемого предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности для финансирования активов [3 с. 207]. Одной из наиболее сложных задач финансового анализа является оптимизация структуры капитала с целью обеспечения наиболее эффективной пропорциональности между его стоимостью, доходностью и финансовой устойчивостью предприятия.

В свою очередь, эффективность использования капитала предприятия можно определить в зависимости от скорости его оборачиваемости в процессе производственной деятельности. Как известно, что бизнес в любой сфере деятельности начинается с определенной суммы денежной наличности, за счет которой приобретает необходимое количество ресурсов, организуется процесс производства избыт продукции. Капитал в процессе своего движения проходит три последовательные стадии кругооборота: заготовительную, производственную и сбытовую (рисунок).

Данный процесс кругооборота капитала, представленный на рисунке, описан в работах Савицкой Г.В. Согласно которому, на первой стадии кругооборота капитала предприятие приобретает необходимые для него основные средства, производственные запасы. На второй стадии часть средств, в форме запасов, поступает в производство, а часть используется на оплату труда работников, выплату налогов, платежей по социальному страхованию и другим расходам; заканчивается, данная стадия, выпуском готовой продукции. Третья стадия представлена готовой продукцией, которая реализуется, в следствии чего, на счет предприятия поступают денежные средства, причем, как правило, превышающие первоначальную сумму на величину полученной прибыли от бизнеса.

Следовательно, из представленного процесса кругооборота капитала следует закономерность: чем быстрее капитал сделает кругооборот, тем больше предприятие получит и реализует продукции при одной и той же сумме капитала за определенный отрезок времени. Задержка движения средств на любой стадии ведет к замедлению оборачиваемости капитала, тем самым, требует дополнительного вложения средств и может вызвать значительное ухудшение финансового состояния предприятия.



Рисунок. – Стадии кругооборота капитала

Источник: собственная разработка на основе изученной литературы.

Оценить процесс оборачиваемости капитала традиционно можно системой взаимосвязанных показателей таких как:

- 1) коэффициентом оборачиваемости, который характеризует скорость обращения в количестве оборотов;
- 2) временем обращения (периодом оборота), который характеризует продолжительность одного оборота в днях.

При этом для характеристики оборачиваемости капитала используют различные показатели суммы оборота. В связи с этим в качестве общего оборота обычно применяется выручка от реализации товаров, работ, услуг.

Исходя из приведенного выше процесса оборачиваемости капитала следует, что менеджеры предприятия, располагая данными о величине капитала и периоде его оборачиваемости в днях, имеют возможность определить влияние данных показателей на финансово-экономическую деятельность предприятия.

Менеджеры многих предприятий за основу для проведения финансово-экономического анализа деятельности предприятия используют модель Дюпона, которая получила широкое распространение в начале XX века. В данной модели предложена схема факторного анализа. Факторная модель Дюпона применяется для анализа рентабельности собственного капитала, она устанавливает взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и основными финансовыми показателями предприятия: рентабельностью продаж, оборачиваемостью активов и финансовый рычагом. Однако, при этом модель Дюпона не до конца исследует влияние оборачиваемости капитала на финансовые показатели деятельности предприятия, что требует дальнейшего изучения.

Не смотря на необходимость дальнейшего изучения влияния оборачиваемости капитала на финансовые показатели деятельности предприятия следует отметить, что достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается в первую очередь в увеличении выпуска продукции без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, за счет ускорения оборачиваемости капитала увеличивается сумма прибыли, так как обычно к исходной денежной форме капитал возвращается с приращением. Однако, если производство и реализация продукции являются убыточными, то ускорение оборачиваемости средств ведет к ухудшению финансовых результатов и «поеданию» капитала. Из выше сказанного следует, что нужно стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к его максимальной отдаче, которая выражается в увеличении суммы прибыли на рубль капитала. Повышение доходности капитала достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернется к своему исходному состоянию с прибылью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев : Эльга, 2004. – 656 с.
2. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента : учеб. пособие : в 2 ч. / И.А. Бланк. – Киев : Ника-центр, 1999. – Ч. 1 – 592 с.
3. Корпоративные финансы : учебник для вузов / под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – СПб. : Питер, 2011. – 592 с.
4. Бочаров, В.В. Корпоративные финансы : учеб. пособие / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2008. – 272 с.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2002. — 704 с.

УДК 336.027

**МОДИФИЦИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ДЮПОНА
В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ****А.С. ВОРОНОВИЧ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

Рассмотрен финансовый анализ деятельности предприятия на основе использования модели Дюпона. Предложена усовершенствованная факторная модель Дюпона, позволяющая расширить масштаб проведения финансового анализа на предприятии на основе расчета дополнительного аналитического показателя – оборачиваемости капитала, позволяющего определить его влияние на изменение показателя рентабельности продаж.

Изменения, произошедшие в рыночной экономике за последние годы, требуют от деятельности предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективности форм хозяйствования и управления производством. Важная роль в реализации данных задачи отводится финансовому анализу предприятия.

Финансовый анализ является существенным и неизменным элементом системы стратегического управления предприятием и важнейшим звеном в системе самого финансового менеджмента, знание элементов которого является обязательным условием деятельности каждого управленца любого предприятия. Необходимо отметить, что финансовое состояние предприятий представляет собой важнейшую характеристику его деятельности во внешней экономической среде. Оно определяет конкурентные преимущества предприятий, его возможности в осуществлении делового сотрудничества, позволяет оценить гарантию экономических интересов как самого предприятия, а также его партнеров. Финансовое состояние предприятия отражает конечный финансовый результат его деятельности, и характеризуется определенной совокупностью показателей, которые отражают процесс формирования и использования его финансовых ресурсов. При этом финансовые показатели интересуют не только собственников предприятия, но и различные группы пользователей.

Значение финансового анализа состоит в том, что его результаты являются своеобразным индикатором положения дел предприятия и позволяют руководству на его основе принимать адекватные управленческие решения по улучшению финансового состояния и повышению эффективности ее хозяйственной деятельности [1, с.10].

В своем развитии финансовый анализ имеет достаточно большую историю, прежде всего в разработке теоретических аспектов науки. Среди ученых-экономистов, активно работающих в этой области и внесших большой вклад в ее развитие, - А.Д. Шеремет, СБ. Барнгольц, В.Ф. Палий, Г.М. Таций, В.И. Стражев, Р.С. Сайфулин, Г.В. Савицкая, В.В. Ковалев и др.

Одним из ключевых инструментов финансового анализа, позволяющих определять эффективность финансовой деятельности предприятий, является факторная модель Дюпона.

Данная факторная модель, в первую очередь, исследует способность предприятия эффективно генерировать прибыль, реинвестировать ее и наращивать обороты. Расщепление ключевых показателей данной модели на факторы, их составляющие, позволяет определить и дать сравнительную характеристику основных причин, повлиявших на изменение того или иного показателя, а также определить темпы экономического роста предприятия. В экономической литературе широко известна модель Дюпона как расщепление комплексных показателей на факторы, их составляющие. Что позволяет определить первопричины и взаимосвязь изменений комплексных показателей эффективности деятельности предприятий. Факторная модель Дюпона представлена на рисунке 1 [2].

Согласно рисунку 1 модель Дюпона позволяет определить факторы, оказывающие наибольшее влияние на величину рентабельности собственного капитала. Из представленной выше модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов:

- 1) рентабельности продаж;
- 2) оборачиваемости активов;
- 3) структуры авансированного капитала.

Значимость выделенных трех факторов объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статистику и динамику развития.



Рисунок 1. – Модель Дюпона

Источник: [2].

Факторная модель Дюпона наглядно показывает, что рентабельность собственного капитала предприятия и его финансовая устойчивость находятся в обратной зависимости. При увеличении собственного капитала снижается его рентабельность, но возрастает финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия в целом.

Вместе с тем данная модель не отвечает на вопрос: каким образом, может повлиять оборачиваемость собственного капитала на рентабельность продаж. Ответ на заданный вопрос возможно получить посредством модификации модели Дюпона, ее модификация, предложенная автором, представлена рисунке 2 (выделено серым цветом).

Усовершенствованная модифицированная модель Дюпона позволяет не только определить влияние различных факторов, которые оказывают наибольшее влияние на рентабельность собственного капитала, но и определить зависимость оборачиваемости собственного капитала и рентабельности собственного капитала, которые оказывает непосредственное влияние на рентабельность продаж (рис.2).

Из рисунка 2 видно, что рентабельность продаж взаимосвязана с показателями рентабельности собственного капитала и его оборачиваемости. Данную взаимосвязь показателей можно представить формулой

$$R_{\text{прод.}} = \frac{R_{\text{ск}}}{O_{\text{ск}}} = \frac{\Pi}{\text{СК}} / \frac{B}{\text{СК}} = \frac{\Pi}{B},$$

- где $R_{\text{прод.}}$ – рентабельность продаж;
- $R_{\text{ск}}$ – рентабельность собственного капитала;
- $O_{\text{ск}}$ – оборачиваемость собственного капитала;
- Π – прибыль;
- СК – величина собственного капитала;
- B – выручка от реализации.

Согласно представленной формуле, следует отметить, что рентабельность собственного капитала и оборачиваемость собственного капитала оказывают непосредственное влияние на рентабельность продаж предприятия. Показатели данных факторов, согласно усовершенствованной модифицированной модели Дюпона, будут показывать, какое влияние, каждый из этих факторов, будет оказывать на показатель рентабельности продаж.

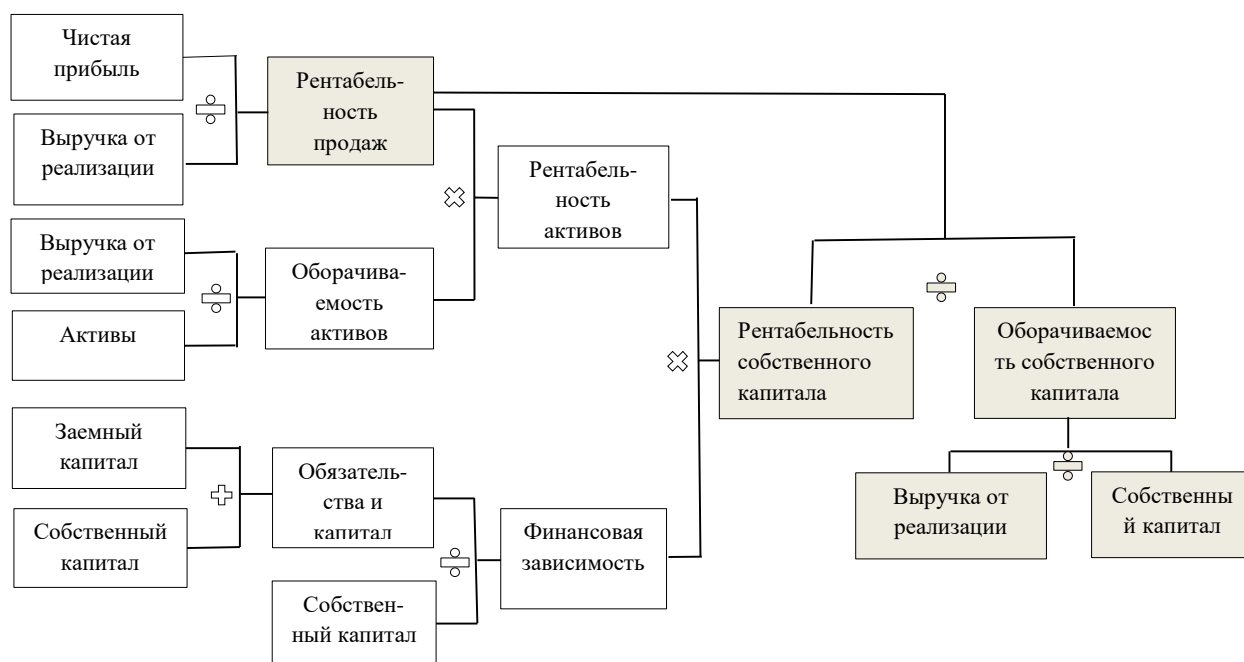


Рисунок 2. – Модифицированная модель Дюпона

Источник: собственная разработка на основе изученной литературы

Таким образом, предложенная автором усовершенствованная модифицированная модель Дюпона позволит расширить финансовый анализ деятельности предприятия, что позволит руководителям предприятий и его менеджерам рассмотреть не только факторы, которые оказывают влияние на рентабельность собственного капитала, но и даст возможность определить влияние уже имеющейся рентабельности собственного капитала его оборачиваемости и, в конечном счете – на рентабельность продаж. Кроме того, следует отметить, что согласно предложенной автором модифицированной модели Дюпона сокращение оборачиваемости собственного капитала будет способствовать увеличению рентабельности продаж, согласно концепции структуры капитала, основанной на скорости его оборачиваемости. Однако, более детального изучения влияния оборачиваемости капитала на рентабельность продаж требует дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия : учеб. пособие / Г.Н. Лиференко. – М. : Экзамен, 2005. – 160 с.
2. Формула Дюпона: экономический смысл, значение [Электронный ресурс] // Анализ финансового состояния предприятия. – 2017. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyy_analiz/method_fin_analiza/metod_djupon/9-1-0-45. – Дата доступа: 21.09.2017.

УДК 330.14

**УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ОСНОВЕ НОВЫХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ**

А.С. ВОРОНОВИЧ

(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)

Рассмотрено управление структурой капитала предприятия, основанное на новых аналитических возможностях исследования влияния на рентабельность продаж оборачиваемости рентабельности собственного капитала предприятия. Разработаны и предложены новые стратегии финансирования деятельности предприятия, при формировании определенной структуры капитала.

При современной рыночной экономике особое внимание уделяют капиталу предприятия. Поскольку капитал является наиболее важным измерением рыночной стоимости предприятия, являясь главной экономической базой создания и развития предприятия, а темпы его изменения отражают эффективность финансово-хозяйственной деятельности данного предприятия [1, с. 87].

Концепция формирования оптимальной структуры капитала среди прочих концепций финансового менеджмента является одной из важнейших при управлении капиталом предприятия. При формировании структуры капитала менеджеры предприятия должны учитывать, какие источники финансирования в наибольшей степени максимизируют стоимость предприятия. Структура капитала оказывает влияние на принятие решений собственниками предприятия [4, с 63].

Для эффективного управления структурой капитала и финансовой деятельности предприятий разработана факторная модель Дюпона. Ее суть заключается в том, чтобы разделить ключевые показатели данной модели на факторы их составляющие, что позволит определить и дать сравнительную характеристику основных причин, повлиявших на изменение того или иного показателя, а также определить темпы экономического роста предприятия.

Однако при этом осталась не изучено влияние рентабельности собственного капитала и его оборачиваемости на рентабельность продаж. В связи с этим, автором предложено модифицировать факторную модель Дюпона, с целью расширения ее аналитических возможностей (рис. 1). Предложения, внесенные автором, выделены серым цветом.

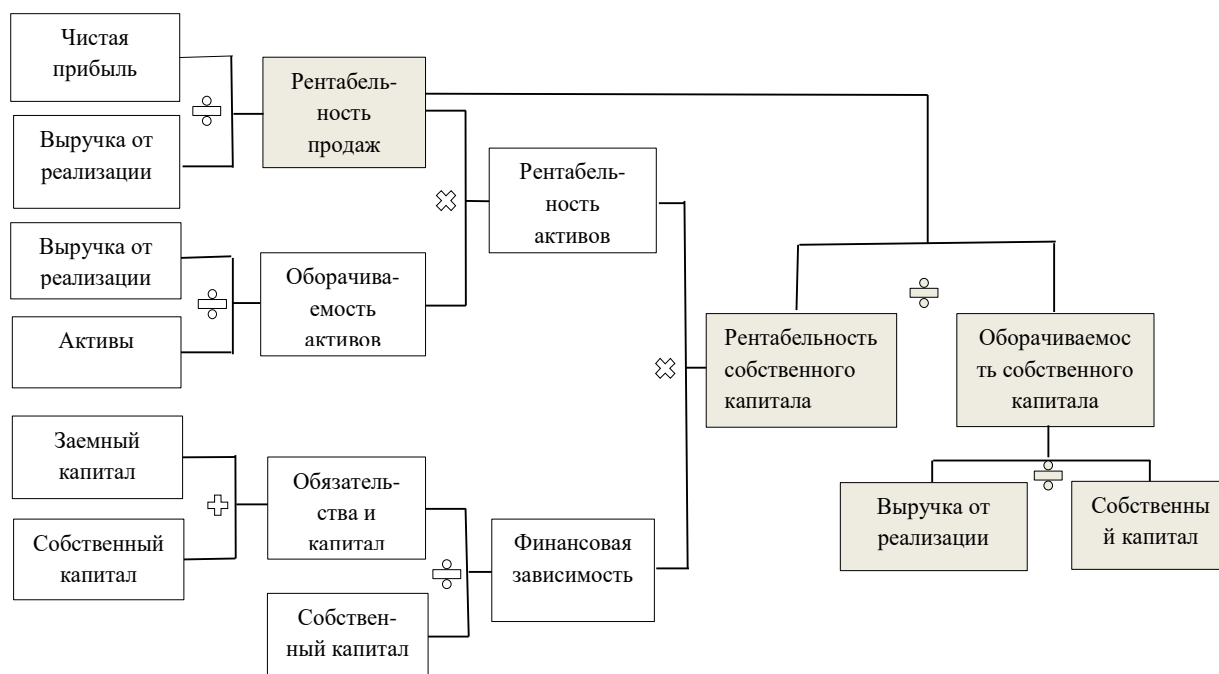


Рисунок 1. – Модифицированная модель Дюпона

Источник: собственная разработка автора на основе изученной литературы.

Исходя из произведенных расчетов, основанных на модифицированной факторной модели Дюпона, была выявлена следующая корреляционная зависимость показателей (таблица).

Таблица. – Корреляционная зависимость показателей модифицированной модели Дюпона

Показатель корреляции	Рентабельность собственного капитала – Рентабельность продаж	Оборачиваемость собственного капитала – Рентабельность продаж
Значения	-0,966	-0,962

Источник: собственная разработка автора.

В результате проведенных расчетов, представленных в таблице 1, значения коэффициентов корреляции имеют отрицательные значения, приближенные к (-1), что говорит о наличии сильной корреляционной зависимости. Отрицательное значение коэффициента корреляции означает наличие обратной связи. То есть при увеличении значения рентабельности собственного капитала либо оборачиваемости собственного капитала уменьшается рентабельность продаж, и наоборот.

Это позволило разработать карту восприятия положения предприятия в контексте выбранной им стратегии финансирования своей деятельности, полагаясь на три концепции: агрессивную, умеренную и консервативную. В зависимости, от которой можно определить каким образом оказывает влияние на рентабельность продаж такие показатели как рентабельность собственного капитала и его оборачиваемость с учетом структуры капитала предприятия (рис. 2).

Рентабельность собственного капитала	Низкая (до 200%)			КОНСЕРВАТИВНАЯ
	Средняя (до 150%)		УМЕРЕННАЯ	
	Высокая (до 100%)	АГРЕССИВНАЯ		
		Быстрая (структура капитала заемный к собственному, %) 50/50 и 40/60	Средняя (структура капитала заемный к собственному, %) 30/70 и 20/80	Медленная (структура капитала заемный к собственному, %) 10/90 и 0/100
Оборачиваемость собственного капитала				

Рисунок 2. – Стратегии финансирования деятельности предприятия

Источник: собственная разработка автора на основе изученной литературы.

Исходя из представленных стратегий (см. рис. 2), следует, что каждая из них имеет ряд отличительных особенностей.

Суть агрессивной стратегии состоит в том, что, несмотря на высокую рентабельность собственного капитала и его быструю оборачиваемость, существует высокая зависимость предприятия от внешних факторов экономики. Таким образом, появляется высокий финансовый риск для предприятия и при этом падает его рентабельность продаж.

Умеренная стратегия отличается тем, что существует зависимость от внешних факторов, однако их влияние не настолько существенно, в отличие от агрессивной стратегии. При умеренной стратегии существует средняя степень финансового риска, а также, рентабельность продаж выше, чем при агрессивной стратегии.

Отличительной особенностью консервативной стратегии является то, что зависимость от внешних факторов экономики незначительная, что позволяет снизить до минимума финансовый риск, но при этом рентабельность продаж будет максимальной.

Таким образом, при планировании структуры капитала следует учитывать стратегии финансирования деятельности предприятия, как со стороны инвесторов, так и собственников предприятия. Для собственников предприятия наиболее предпочтительным является консервативная стратегия, поскольку имеется достаточно собственного капитала для финансирования деятельности, что позволит снизить возможные финансовые риски, и при этом рентабельность продаж будет максимальной, что является немаловажным показателем деятельности предприятия.

С точки зрения инвесторов, на первый взгляд, наиболее предпочтительна агрессивная стратегия. Поскольку, предприятие, при данной стратегии, имеет высокую зависимость от внешних факторов экономики, тем самым инвесторы «диктуют» свои условия предоставления заемных средств, вовлекаемых в бизнес. Однако, при данной стратегии есть риск и для инвесторов, так как увеличивается вероятность того, что вложенный капитал в деятельность такого предприятия, может не вернуться его собственнику. Тем самым, инвесторы не только не получают ожидаемого дохода, но и появится риск финансовых потерь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. / И.А. Бланк. – Киев : Эльга, 2004. – 656 с.
2. Бланк, И.А Основы финансового менеджмента : учеб. пособие : в 2ч./ И.А. Бланк / И.А. Бланк. – Киев : Ника-центр, 1999. – Ч. 1 – 592 с.
3. Бочаров, В.В. Корпоративные финансы : учеб. пособие / В.В. Бочаров. – Спб. : Питер, 2008. – 272 с.
4. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия : учеб. пособие / Г.Н. Лиференко. – М. : Экзамен, 2005. – 160 с.
5. Формула Дюпона: экономический смысл, значение [Электронный ресурс] // Анализ финансового состояния предприятия. – 2017. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/method_fin_analiza/metod_djupon/9-1-0-45. – Дата доступа: 21.09.2017.

УДК 336.13

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**Я.С. ГОРОВОЙ***(Представлено: Е.В. БОГДАНОВА)*

Развитый фондовый рынок в любой стране – это залог успешного развитого финансового рынка. Это обогатитель финансового сектора экономики. Ввиду строгого законодательного регулирования входа на фондовый рынок, а также эмиссии ценных бумаг - развитие рынка на современном этапе идет медленными темпами. В данной статье автором рассмотрены наиболее важные проблемы становления развитого рынка ценных бумаг на территории нашего государства. Предложены пути решения выделенных проблем. Автором проанализированы основные показатели деятельности рынка ценных бумаг, а также рассмотрена структура изучаемого рынка.

Рынок ценных бумаг Беларуси относится к развивающимся. Однако существует ряд проблем в его функционировании: недостаточно эффективна деятельность рынка ценных бумаг на фоне банковского сегмента в сфере перераспределения капитала, создана законодательная база по выпуску и обращению ценных бумаг, сильно ограничивающая в участии потенциальных инвесторов и эмитентов. Несмотря на это, с каждым годом происходит развитие, хотя и недостаточно небольшими темпами.

В Беларуси действует монобиржевая система. Существует единственная всебелорусская биржа, на которой и осуществляется купля-продажа ценных бумаг.

Фондовый рынок Республики Беларусь существует очень давно, однако до сих пор его нельзя считать достаточно развитым на фоне Западных государств. В этой связи, рассмотрим основные проблемы, препятствующие его становлению:

1. В нормативно правовой базе, созданной для регулирования работы рынка ценных бумаг много запретов.

Рассмотрим основной нормативно-правовой документ, на основании которого осуществляется регулирование рынка ценных бумаг Республики Беларусь. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь №194 от 3 апреля 2008 года «О внесении дополнений и изменения в Указ Президента Республики Беларусь от 28 апреля 2006г. №277», юридическое лицо может осуществить выпуск в обращение свои облигации при соблюдении некоторых условий:

- Стоимость чистых активов юридического лица должна составлять не менее 100000 базовых величин. Величина 1 базовой величины приравнивается к 23 белорусским рублям.
- Нельзя иметь отрицательный результат от основной деятельности [1].

Рассмотрев данные условия можно с уверенностью сказать, что выход на рынок очень сложный. Для предприятий малого и среднего бизнеса - невозможный. Таким условиям удовлетворяют банки, государственная доля в которых преобладает практически во всех случаях.

2. Отсутствие внебиржевого рынка ценных бумаг.

Следующей проблемой можно выделить отсутствие внебиржевого рынка, как такового - практическое не наличие. Все действия внебиржевого рынка подотчетны бирже в течение короткого срока. Что говорит лишь о наличии «второго» биржевого рынка.

В начале ведения деятельности, новая компания заинтересована в привлечении средств, но как она может привлечь их новыми инновационными методами, ведь лучшей средой привлечения средств является эмиссия собственных ценных бумаг. Проведение политики IPO (InitialPublicOffering), когда эмитент распродает свои ценные бумаги, в данном случае акции, позволил бы привлечь средства.

Однако в Беларуси, на рынке ценных бумаг преобладают облигации, нежели акции. Производные ценные бумаги не имеют разнообразия, в данный момент популярны фьючерсные контракты по валютам, ценам на золото [2].

Рассмотрим итог торгов на бирже за первые 7 месяцев 2017г. Данные приведены в таблице 1.

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, доля облигаций на рынке велика. Подсчитаем процентное соотношение между сделками по акциям и облигациям в целом, используя элементарный подсчет (данные взяты из таблицы выше).

Соответственно, можно подсчитать те же показатели за 2016 г. Данные приведены в таблице номер 2.

На основании данных, приведенных в таблице 1, произведем расчет структуры ценных бумаг за 2016-2017 гг. (табл. 2).

Таблица 1. – Итоги торгов на бирже за январь-июль 2017 гт.

Сектор рынка	2017 г., 7 мес.		2016 г., 12 мес.	
	Объем сделок, тыс. бел. руб. (BYN)	Кол-во сделок, шт.	Объем сделок, тыс. бел. руб. (BYN)	Кол-во сделок, шт.
Рынок акций, в т.ч.:	41 660,02	1 824	50 333,47	2 805
первичный рынок	0,00	0	0,00	0
вторичный рынок	41 660,02	1 824	50333,47	2805
Рынок облигаций, в т.ч.:	3 985 191,48	4 526	9 577 385,82	4 926
первичный рынок, в т.ч.:	806 366,72	2 050	1 291 284,95	1 702
гособлигации, номинированные в рублях	0,00	0	485 895,79	69
гособлигации, номинированные в валюте	576 910,82	899	604 034,74	1 364
облигации Национального банка	0,00	0	0,00	0
облигации банков	131 953,76	16	36 402,30	8
облигации предприятий	97 502,14	1 135	164 952,12	261
облигации местных займов	0,00	0	0,00	0
вторичный рынок (кроме РЕПО), в т.ч.:	1 474 250,58	1 227	4 614 386,05	2627
гособлигации, номинированные в рублях	43 414,45	102	875 732,72	403
гособлигации, номинированные в валюте	353 297,95	274	537 829,81	221
облигации Национального банка	350 499,27	242	764 560,56	226
облигации банков	527 528,87	367	2 025 293,09	1 390
облигации предприятий	122 908,90	227	259 725,41	362
облигации местных займов	76 601,13	15	151 244,46	25
РЕПО с облигациями (вне зависимости от эмитента), в т.ч.:	1 704 574,19	1 249	3 671 714,82	597
РЕПО гособлигации, номинированные в рублях	145 342,79	36	815 904,37	116
РЕПО гособлигации, номинированные в валюте	714 089,74	347	2 621 596,41	212
РЕПО облигации Национального банка	491 799,18	502	210 139,20	248
РЕПО облигации банков	168 177,72	346	24 074,85	21
РЕПО облигации предприятий	0,00	0	0,00	0
РЕПО облигации местных займов	185 164,76	18	0,00	0
ИТОГО:	4 026 851,50	6 350	9 627 719,29	7 731

Источник: собственная разработка на основе [3].

Таблица 2. – Структура ценных бумаг по сделкам

Вид ЦБ	2017		2016	
	Количество	Сумма	Количество	Сумма
Акции	28,7%	0,3%	36,3%	0,5%
Облигации	61,3%	99,7%	63,7%	99,5%

Источник: собственная разработка на основе [3].

Из таблицы 2 видно, что сделок по акциям немало по количеству, но объемы сделок незначительны. При этом можно заметить тенденцию увеличения как объемов, так и количества сделок по облигациям.

Отсюда вытекает проблема – развитие долгового рынка. Если не упростить условия эмиссии ценных бумаг, вход на рынок, то такая тенденция будет наблюдаться в последующие годы. Развитие внебиржевого рынка, позволит увеличить долю других ценных бумаг в обороте.

Ввиду снижения темпов торговли акциями, можно отметить плохое развитие страховой сферы в области рынка ценных бумаг. Акции являются более рискованными финансовыми инструментами, нежели облигации, поэтому несовершенство страховой системы фондового рынка и ведет к отрицательному росту торговли данным видом ценных бумаг.

Согласно рассмотренным условиям эмиссии ценных бумаг на фондовом рынке присутствуют в основном банковские организации. В области финансового рынка банковский сектор занимает самое большое место, что в свою очередь предполагает снижение конкурентного давления и уменьшение стимулов к его развитию [4]. Соответственно государственной собственности должно быть меньше, для развития большей конкуренции.

Таким образом, Фондовый рынок Республики Беларусь является развивающимся, существует много препятствий его развитию, которые преодолимы. В связи с этим предложены мероприятия по преодолению этих проблем. Активное международное сотрудничество позволит ускорить темпы развития фондового рынка Республики Беларусь. Упрощение входа на рынок, а также отделение внебиржевого рынка от биржи, по мнению автора, являются самыми перспективными направлениями будущего исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. О внесении дополнений и изменения в Указ Президента Республики Беларусь от 28 апреля 2006г. №277 : Указ Президента Респ. Беларусь № 194 от 3 апр. 2008 г. // Зарегистрировано в НРПА РБ 4 апр. 2008 г. № 1/9602.
2. Итоги торгов на срочном рынке [Электронный ресурс] // ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://www.bcse.by/ru/futuresmarket/landing/0>. – Дата доступа: 13.09.2017.
3. Итоги торгов за первые 7 месяцев 2017 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://bcse.by/ru/home/news?newsId=9081>. – Дата доступа: 13.09.2017.
4. О стратегии развития финансового рынка до 2020 года : постановление, утв. Советом Министров Респ. Беларусь и Нац. банком Респ. Беларусь от 29.03.2017, № 229/6.

УДК 336.7

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ВНЕБИРЖЕВОГО РЕПОЗИТОРИЯ
НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****Я.С. ГОРОВОЙ***(Представлено: Е.В. БОГДАНОВА)*

Рынок ценных бумаг Республики Беларусь относится к развивающимся, как и его составные части: биржевой и внебиржевой рынки соответственно. В данной статье автором рассмотрена система работы внебиржевого рынка в Беларуси на современном этапе развития. Предложено множество выходов из сложившейся ситуации и описан механизм регулирования внебиржевого рынка.

В современных условиях рынок ценных бумаг является неотъемлемой частью финансового сектора экономики, поскольку он основан на переходе от накоплений и сбережений к инвестициям. Развитый фондовый рынок в любой стране, как правило, обогащает финансовый сектор и предполагает его развитие в будущем. Роль фондового рынка значительно возрастает на всех уровнях экономики, от микро- до мега-уровней каждый год. Сегодня развитие фондового рынка, как неотъемлемой части экономики, должно быть целью любого развивающегося государства. Однако в Республике Беларусь фондовый рынок находится в зачаточном состоянии.

Согласно закону «О рынке ценных бумаг» от 5 января 2015г. №231-3 **Рынок ценных бумаг** - система отношений между юридическими и (или) физическими лицами, а также иными субъектами гражданского права в ходе эмиссии (выдачи), обращения и погашения ценных бумаг, осуществления профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам [1].

В свою очередь, рынок ценных бумаг разделяют на два:

1. Биржевой
2. Внебиржевой

Биржевой рынок – это рынок, где все действия с ценными бумагами осуществляются на бирже и подотчетны ей.

Внебиржевой, или как его называют, «уличный» – в Беларуси, как таковой, не существует. По своей природе внебиржевой рынок отличается от биржевого простотой и прохождением вне биржи. Однако в Беларуси, все виды рынков располагаются на бирже.

Внебиржевой рынок очень полезен компаниям, которые хотят выйти на торговлю ценными бумагами, но на бирже сделать этого не могут. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь №194 от 3 апреля 2008 года «О внесении дополнений и изменения в Указ Президента Республики Беларусь от 28 апреля 2006г. №277», юридическое лицо может осуществить выпуск в обращение свои облигации при соблюдении некоторых условий:

3. Стоимость чистых активов юридического лица должна составлять не менее 100000 базовых величин.

4. Нельзя иметь отрицательный результат от основной деятельности [2].

Исходя из этих условий, не все компании могут удовлетворить им. Таким критериям соответствуют в основном банки. Поэтому другие компании, т.е. малого и среднего бизнеса не могут там присутствовать. Отделив внебиржевой рынок от биржи можно добиться положительнейших результатов, поскольку предприятия малого и среднего бизнеса в доле ВВП (Валового Внутреннего Продукта) имеют значительный удельный вес - 21,7% в 2014 году (согласно постановлению «О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года»), доля валовой добавленной стоимости, формируемая субъектами малого и среднего предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей), в валовой добавленной стоимости страны за 2014 год составила 28,7 процентов и увеличилась по сравнению с 2011 годом на 1,4 процентного пункта [3].

В доказательство важности развития внебиржевого рынка, рассмотрим постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016г. № 149 О государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020гг.: «Планируется достижение в 2020 году удельного веса валовой добавленной стоимости, формируемой субъектами малого и среднего предпринимательства, в валовой добавленной стоимости Республики Беларусь в размере 40 процентов и удельного веса занятых в микроорганизациях, малых и средних организациях (без внешних совместителей), а также индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц в общей численности занятых в экономике Республики Беларусь в размере 41,7 процентов» [4].

Поэтому ввиду расширения предпринимательской деятельности следует позаботиться и о другом полезном для финансового сектора экономики моменте.

В данный момент внебиржевой рынок представлен Системой БЕКАС (Белорусская котировочная автоматизированная система). Данная система не является торговой площадкой и не предоставляет возможности оформления сделок, но она состоит из двух модулей. Первый – Индикативные заявки: модуль на базе Интернет-сайта, который контролирует намерения купли-продажи ценных бумаг. Второй – сбор и регистрация информации о сделках на внебиржевом рынке [5].

Перенимая опыт наших соседей, России, автор предлагает ввести новый институт рынка ценных бумаг, который позволит дать толчок развитию внебиржевого рынка. Согласно документу «О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года» от 28 марта 2017г. №229/6: следует развивать финансовую институциональную структуру рынка ценных бумаг.

Предлагается ввести Репозиторий (-арий) внебиржевого рынка со сделками РЕПО, что позволит развить конкуренцию и «оживить» данный рынок.

В России существует два Репозитория. В Беларуси автор предлагает создать хотя бы один.

Репозитарий – это учетный (реестровый) орган, который можно интегрировать с системой БЕКАС.

Итак, репозитарий – это профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий ведение реестров договоров РЕПО и договоров с деривативами. Деривативы, к сведению, не отличаются разнообразием на Единой Белорусской Бирже.

Репозитарий можно сделать и на коммуникационной форме. В США раньше был чисто информативный внебиржевой рынок, после чего только и начали совершаться сделки.

Тенденции к развитию данного рынка есть. По итогам торгов за 2017г., сумма по сделкам на вторичном рынке (кроме РЕПО) значительно превышает сумму на первичном, хоть и на биржевом рынке. Данные представлены в таблице.

Таблица. – Итоги торгов на рынке ценных бумаг за первые 7 месяцев 2017 г.

Сектор рынка	Сделки	
	объем, тыс. бел. руб. (BYN)	кол-во, шт.
Рынок акций, в т.ч.:	41 660,02	1 824
первичный рынок	0,00	0
вторичный рынок	41 660,02	1 824
Рынок облигаций, в т.ч.:	3 985 191,48	4 526
первичный рынок, в т.ч.:	806 366,72	2 050
вторичный рынок (кроме РЕПО), в т.ч.:	1 474 250,58	1 227
ИТОГО:	4 026 851,50	6 350

Источник: собственная разработка на основе [6].

Репозитарий – финансовый институт рынка ценных бумаг, реестровый орган, ведущий статистические данные по совершению сделок на внебиржевом рынке. Создание этого органа на территории Республики Беларусь позволит ввести разнообразие финансовых инструментов, ведь отношения между торгующими сторонами возникают в процессе купли-продажи ценных бумаг, а также заключения сторонних контрактов. Среди них могут быть и производные ценные бумаги.

Автором разработана схема работы репозитария внебиржевого рынка ценных бумаг (рис. 2). Законодательно схема не рассматривается, но, с точки зрения работы, считается экономически целесообразной.

Исходя из схемы, построим теоретическую структуры работы внебиржевого рынка, главным элементом которого является репозитарий. Регулятором выступает государство. Как и нынешний внебиржевой рынок, данный рынок имеет организаторов торгов, которые взаимодействуют с участниками торгов и непосредственно репозитарием. Регистратор – нужен для того, чтобы эмитенты могли вести свой реестр владельцев их ценных бумаг, он также работает с репозитарием. Данная взаимосвязь разработана для улучшения страховой сферы рынка ценных бумаг, ведь если ценная бумага подверглась краже, либо утере – можно доказать наличие прав владения ею. Интегрированная система БЕКАС, наряду с онлайн пространством, позволяет участникам торгов вносить изменения о покупке либо продаже тех или иных финансовых инструментов. В то время, как система также взаимодействует с репозитарием. Репозитарий же, в свою очередь, ввиду изменений, внесенных от купли-продажи ценных бумаг, информирует участников торгов о вакантных ценных бумагах, по процентам роста-падения цен на ценные бумаги. Соответственно, конкуренция по активно растущим в спросе ценным бумагам будет расти, что активизирует торговлю на рынке.

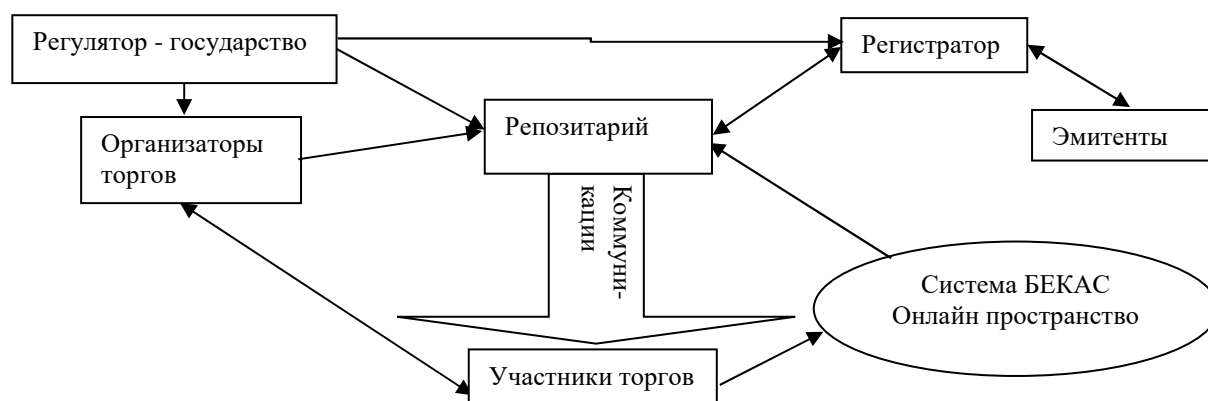


Рисунок 2. – Схема работы внебиржевого рынка Республики Беларусь

Источник: собственная разработка.

Подытоживая, отделение внебиржевого рынка от биржи активизирует его работу. Сделает торги доступнее для предприятий малого и среднего бизнесов, что повлечет, обогащение финансового сектора экономики. Выход на международное сотрудничество с другими биржами в перспективе. Развитие фондового рынка позволит проводить политику IPO (Первичного размещения акций) в будущем, что значительно расширит финансовые возможности как покупателей ценных бумаг, так и их эмитентов. Развитие внебиржевого рынка, по мнению автора, одно из самых перспективных направлений исследования в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Понятие рынка ценных бумаг // О нормативно-правовых актах Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь «О рынке ценных бумаг» от 5 января 2015г. №231-3 : принят Палатой представителей 17 дек. 2014 г., одобрен Советом Респ. 18 дек. 2014 г.
2. Условия эмиссии облигаций юридическими лицами // Указ Президента Респ. Беларусь № 194 от 3 апр. 2008 г. «О внесении дополнений и изменения в Указ Президента Республики Беларусь от 28 апреля 2006г. №277» // зарегистрировано в НРПА РБ 4 апр. 2008 г. № 1/9602.
3. Доля валовой надбавленной стоимости // О стратегии развития финансового рынка до 2020 года : постановление, утв. Советом Министров Респ. Беларусь и Нац. банком Респ. Беларусь от 29.03.2017 №229/6.
4. Удельный вес предприятий малого и среднего бизнеса в формировании ВВП // Постановление о государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы : утв. 23 февр. 2016 г. № 149, изм. и доп. : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 25 окт. 2016 г. № 870 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь, 01.11.2016, 5/42829.
5. Внебиржевой рынок [Электронный ресурс] // Белорусская валютно-фондовая биржа. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://www.bcse.by/ru/bekas/index/55>. – Дата доступа: 18.09.2017.
6. Итоги торгов за первые 7 месяцев 2017 года [Электронный ресурс] // Белорусская валютно-фондовая биржа. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://bcse.by/ru/home/news?newsId=9081>. – Дата доступа: 18.09.2017.

УДК 336.1

**ФОНДОВЫЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ****Я.С. ГОРОВОЙ***(Представлено: Е.В. БОГДАНОВА)*

История фондового рынка нашей страны начинается относительно недавно, но уже предпринято множество действий по изменению его работы. В данной статье автором рассмотрено текущее состояние рынка ценных бумаг, его законодательное регулирование, состав участников рынка и основные, характеризующие работу рынка, показатели. Автором выявлены барьеры для дальнейшего создания конкуренции на рынке, выхода небанковских организаций на торговую площадку ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», а также предложены пути решения существующих проблем.

В современных условиях фондовый рынок является неотъемлемой частью финансового сектора экономики, что, в свою очередь, предполагает переход от накоплений к инвестициям. Однако на сегодняшний день рынок ценных бумаг находится в зачаточном состоянии. Поэтому, для того, чтобы определить дальнейшее развитие рынка, следует провести анализ его деятельности: рассмотреть законодательную базу, его структуру и принципы функционирования.

В Республике Беларусь имеется только одна валютно-фондовая биржа, которая и является эпицентром всех отношений по ценным бумагам и иным финансовым инструментам. ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» существует с 1998 года, до этого с 1993 существовала ЗАО «Межбанковская валютная биржа» целью создания которой являлось организация рыночного механизма котировки национальной денежной единицы. В 1994 году Министерство финансов Республики Беларусь эмитировало первый выпуск государственных краткосрочных облигаций на безбумажной основе, заложив основу для становления и развития в республике рынка государственных ценных бумаг. На данном этапе биржа выступала в качестве регистратора сделок с ГКО, совершенных на вторичном рынке, а также готовила нормативную и программно-техническую базу для организации электронных торгов государственными облигациями [1].

На сегодняшний день Фондовый рынок Республики Беларусь принято делить на 5 сегментов:

- государственных ценных бумаг;
- муниципальных ценных бумаг;
- корпоративных ценных бумаг;
- ценных бумаг коммерческих банков;
- именных чеков.

Согласно изложенному выше, можно сказать, что разнообразие финансовых инструментов присутствует. Но, если посмотреть на статистику, то можно сделать вывод, что на рынке обращаются в основном облигации, доля акций мала, а если смотреть и иные производные виды ценных бумаг, то только фьючерсные контракты присутствуют в обороте.

По степени концентрации рыночных отношений в определенном месте выделяют **биржевой** и **внебиржевой** рынки. Но, в Республике Беларусь внебиржевого рынка, как такового, нет. Все внебиржевые операции осуществляются на бирже.

Рассмотрим документ «О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года» от 28 марта 2017г. №229/6, согласно которому предлагается активизировать конкуренцию на финансовом рынке 6 путями. Среди них:

1. Развитие институциональной структуры рынка ценных бумаг;
2. Развитие страхового рынка;
3. Повышение доли частной собственности, снижение концентрации капитала в банковском и страховом секторах;
4. Развитие платежных агрегаторов;
5. Совершенствование корпоративного управления;
6. Повышение степени информационной открытости всех участников финансового рынка [2].

По мнению автора, 1,3 и 6 пункты являются важнейшими направлениями дальнейшего развития рынка ценных бумаг. Развитие институциональной структуры рынка ценных бумаг позволит как развить,

так и создать новые институты. Например, создание репозитория внебиржевого рынка приведет к облегчению процедуры входа на рынок, что, в свою очередь, активизирует его работу, а также повысит как количество участников на рынке, так и уровень конкуренции в нем.

Немаловажно заметить, что в 3 пункте следует рассмотреть состав участников торгов рынка ценных бумаг с 2016 по 2017. В приведенной ниже таблице можно увидеть рейтинги участников по итогам с первого по последние отчетные месяцы 2016-2017 гг.

Таблица 1. – Рейтинги участников торгов на бирже 2016-2017 годов

Место участника по итогам торгов	Январь, 2016	Декабрь, 2016	Январь, 2017	Август, 2017
1	ОАО «АСБ Беларусбанк»	ОАО «Белагропромбанк»	ОАО «Белагропромбанк»	ОАО «Белинвестбанк»
2	ОАО «Белагропромбанк»	ОАО "АСБ Беларусбанк"	ОАО "Паритетбанк"	ЗАО «МТБанк»
3	ОАО «Паритетбанк»	ЗАО «МТБанк»	ОАО «АСБ Беларусбанк»	ОАО «Белагропромбанк»
4	ОАО «Белгазпромбанк»	ОАО «Белинвестбанк»	Министерство финансов Республики Беларусь	ОАО «Паритетбанк»
5	ЗАО «МТБанк»	ОАО «Банк развития Республики Беларусь»	ОАО «Банк развития Республики Беларусь»	Унитарное предприятие «АСБ БРОКЕР»
6	ОАО «Белинвестбанк»	ОАО «Паритетбанк»	ЗАО «МТБанк»	ОАО «Приорбанк»
7	ЗАО «Айгенис»	Унитарное предприятие «АСБ БРОКЕР»	ОАО «Белинвестбанк»	ОАО "АСБ Беларусбанк"
8	Унитарное предприятие «АСБ БРОКЕР»	ОАО «БПС-Сбербанк»	Унитарное предприятие «АСБ БРОКЕР»	ОАО «Банк развития Республики Беларусь»
9	УП «Внешпромтрейд»	ЗАО «Цептер Банк»	ЗАО «Альфа-банк»	ЗАО "Агрокапитал"
10	ОАО «Банк развития Республики Беларусь»	ОАО «Технобанк»	Частное предприятие «Даймондinvest»	ООО «ЭГАЛ-Инвест»

Источник: собственная разработка на основе [3].

Из таблицы следует, что самые высокие рейтинги берут полностью государственные банки или коммерческие банки с большей частью государственной собственности. Данное утверждение касается не только торгующих сторон, но и эмитентов ценных бумаг.

На основании анализа состава участников торгов, можно сделать следующие выводы:

1. Фондовый рынок Республики Беларусь регулируется государством.
2. Прибыль от инвестиций в основном направляется в государственный сектор экономики.

Перейдем к пункту 6 стратегии развития финансового рынка, в нем говорится о недостаточном уровне информирования физических и юридических лиц. Отсюда следует, что финансовая грамотность населения очень низкая и следует ее развивать. Многие хотят стать участниками торгов, но просто не знают, что для этого нужно. Автор также предлагает упростить вход на рынок.

Ввиду сложившейся ситуации на рынке, разнообразие основных финансовых инструментов очень низкое. Преобладают рынки облигаций и акций. Акциями торгуют меньше, так как риски нерентабельной покупки выше. Облигации считаются более надежным инструментом на бирже. Данный факт подтверждает таблица 2, где показан объем торгов за август 2017 года со значениями и процентными изменениями данных значений по отношению к июлю 2017 года.

Из таблицы 2 видно, что за август по сравнению с прошлым месяцем прирост объемов торговли акциями составил 919,78%, что является огромным показателем того, что акции набирают популярность. В то время как, государственные ценные бумаги ее теряют.

Таблица 2. – Объем торгов за август 2017

Сектор	Значение	Изменение
Фондовый рынок	354,50069 млн BYN	22,07%
Облигации, в т.ч.:	333,07386 млн BYN	15,53%
ГЦБ	2,78345 млн BYN	-95,28%
ВГЦБ	158,38846 млн BYN	18,00%
Биржевые	37,61524 млн BYN	307,38%
ОМЗ	59,33752 млн BYN	187,66%
НБ РБ	44,2676 млн BYN	116,70%
Корпоративные	30,6816 млн BYN	-31,54%
Акции	21,42682 млн BYN	919,78%

Источник: собственная разработка на основе [4].

Таким образом, Фондовый рынок Республики Беларусь является развивающимся, существует много препятствий его развитию, которые преодолимы. В связи с этим предложены мероприятия по преодолению этих проблем: проведение ревизий, упрощение механизма покупки ценных бумаг, реформирование нормативно-правовых актов по отношению к обороту и выпуску ценных бумаг, а также увеличение доли акций частных организаций. Документ, на который опирался автор, по его мнению, является хорошей перспективой дальнейшего развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. История [Электронный ресурс] // Белорусская валютно-фондовая биржа. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://www.bcse.by/ru/home/index/40>. – Дата доступа: 23.09.2017.
2. О стратегии развития финансового рынка до 2020 года : постановление, утв. Советом Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь от 29.03.2017, № 229/6.
3. Рейтинги участников [Электронный ресурс] // Белорусская валютно-фондовая биржа. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://bcse.by/ru/ratingparticipants/participants>. – Дата доступа: 23.09.2017.
4. Итоги торгов [Электронный ресурс] // Белорусская валютно-фондовая биржа. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://bcse.by/ru/overcountermarket/trade/0>. – Дата доступа: 23.09.2017.

УДК 336.7

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ
ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА****А.В. ГРИБОВСКАЯ***(Представлено: А.В. ВЕРИГО)*

Исследовано значение финансовой стабильности банковского сектора. Это сделано с помощью раскрытия этого понятия через его составляющую – финансовую устойчивость. Производится сравнение понятий финансовая стабильность и финансовая устойчивость. Представлены индикаторы финансовой устойчивости и значение некоторых из них.

Совершенствование системы оценки деятельности коммерческих банков и их финансовой устойчивости способствует повышению стабильности как отдельно взятого банка, так и банковского сектора Беларуси в целом. Такая система позволит выявить проблемные банки на более ранней стадии посредством их мониторинга, учитывающего достаточность капитала, уровень управляемости ликвидностью, качество активов, оптимальность структуры пассивов и результаты финансовой деятельности.

В современных трудах учёных часто используются понятия экономической безопасности, стабильности, надежности, которые используются в различных значениях. Точные различия этих терминов до сих пор нам не известны, при том, что сами авторы понимают, что их определения не синонимичны. Причиной такого положения является взаимоналожение понятий из различных теоретических моделей анализируемых систем: общей теории систем, теории организаций, экономической теории, общей теории управления, теории управления финансами и пр. Кроме этого, у этих различий есть историческая зависимость от профессиональной принадлежности и решаемых исследовательских задач (экономических, финансовых, управленческих, бухгалтерских, аудиторских и т.д.).

Всё это и приводит к определенной путанице при описании тех или иных состояний и оценок деятельности хозяйствующих субъектов, что в итоге отражается на анализе сложных экономических систем, а главное, на обосновании методов и осуществлении управления эффективностью любого хозяйствующего субъекта, в том числе коммерческого банка.

Мы придерживаемся той точки зрения, что финансовая стабильность наряду с ценовой стабильностью и стабильностью платежного баланса является составной частью макроэкономической стабильности государства.

Финансовая стабильность – это состояние финансовой системы, при котором банки и небанковские кредитно-финансовые организации, иные финансовые посредники, финансовый рынок и платежная система надлежащим образом осуществляют свойственную им деятельность и имеют способность продолжать осуществлять такую деятельность в случае нарушающих стабильность воздействий внутренних и внешних факторов [1].

Оправданность применения термина «стабильность», с том числе, «финансовая стабильность», как правило, поддерживается незначительным кругом авторов. Некоторые из них полагают, что финансовая стабильность и устойчивость – однозначные понятия. Другие, например, считают, что стабильность представляет собой динамическую характеристику системы, одной из составляющих которой является устойчивое равновесие. Устойчивость, по их пониманию, более узкое понятие, позволяющее охарактеризовать деятельность субъекта лишь в вероятностной форме. Нам представляется, что стабильность деятельности, во-первых, означает неподверженность организации разрушительным изменениям в долгосрочной перспективе, во-вторых, раскрывает способность к её осуществлению, т.е. к выполнению собственных организации функций и операций.

Если говорить о финансовой стабильности конкретно для Беларуси, то она представляет собой стабильность нефинансового, финансового секторов, финансовых рынков, платёжной системы и устойчивость перед внешними и внутренними макроэкономическими рисками. Финансовая стабильность банковского сектора Беларуси характеризуется рядом индикаторов: индикаторами экономической безопасности; уровнем государственного долга; дефицитом бюджета; трансграничными потоками капитала; обменным курсом; степенью либерализации экономики; темпами экономического роста; дефицитом платежного баланса; уровнем и темпами процентных ставок; показателями финансовой устойчивости банковского сектора и др.

Безусловно, финансовая устойчивость банковского сектора является одним из ключевых элементов финансовой стабильности банковского сектора. В белорусских экономических изданиях финансовая

устойчивость банковского сектора также достаточно мало изучена, однако в последнее время все больше и больше внимания уделяется данной теме, поскольку увеличиваются риски возникновения кризисов в мире, глобализации экономики и воздействия шоков на банковский сектор.

Допуск на финансовый рынок финансово-устойчивых кредитных организаций является необходимым условием стабильного функционирования банковской системы. Таким образом, целью расчета и распространения показателей финансовой устойчивости является оценка и контроль финансовых систем с целью повышения финансовой стабильности. Исследуем и систематизируем показатели оценки финансовой устойчивости банковского сектора.

В связи с тем, что банковский сектор тесно взаимосвязан с другими звеньями финансовой системы государства, необходимо было создание ряда показателей. Для сопоставимости индикативных показателей на международном уровне Международный валютный фонд вместе с монетарными властями стран мира разработал «Руководство по составлению показателей финансовой устойчивости», в котором было использовано 39 индикаторов. Данные показатели разделены на две группы:

- базовый набор (12 индикаторов), отражающий состояние и устойчивость банковского сектора;
- рекомендуемый набор (27 индикаторов), который включает показатели финансового сектора (в том числе банковский сектор), сектора домашних хозяйств, финансового рынка и рынка недвижимости.

Добавление показателей, которые не относятся к банковскому сектору, показывает взаимосвязь секторов экономики, например, неблагоприятные события в реальном секторе могут привести к снижению качественных показателей кредитного портфеля банков и тем самым отрицательно повлиять на финансовую устойчивость банковской системы.

Представим характеристику некоторых показателей в соответствии с методикой, изложенной в издании Международного валютного фонда "Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению" (МВФ, 2007) [2].

Отношение нормативного капитала к активам, взвешенным по риску, рассчитывается как деление величины нормативного капитала на величину активов и внебалансовых обязательств, которые оценены по уровню риска.

Отношение нормативного капитала первого уровня к активам, взвешенным по риску, рассчитывается как деление величины основного капитала на величину активов и внебалансовых обязательств, которые оценены по уровню риска.

Отношение распределения кредитов и займов по секторам к совокупным кредитам и займам рассчитывается как деление суммы задолженности по кредитам, которые предоставлены банками соответствующему сектору экономики, на совокупную величину задолженности по кредитам, которые предоставлены банками клиентам – резидентам и нерезидентам.

Норма прибыли на собственный капитал рассчитывается как деление суммы прибыли за 12 месяцев, предшествующих отчетной дате, до вычета налога на прибыль, на среднюю хронологическую величину капитала за 12 месяцев, предшествующих отчетной дате. Капитал рассчитывается как разность между совокупными активами и обязательствами.

Отношение ликвидных активов к совокупным активам рассчитывается как деление величины ликвидных активов на величину совокупных активов. Ликвидные активы включают: наличные денежные средства, включая драгоценные металлы и драгоценные камни; средства в Национальном банке (включая средства, депонированные сверх суммы фиксированной части резервных требований); ценные бумаги, легко обращающиеся в наличность; финансовые активы со сроком до востребования и до 90 дней.

Отношение капитала к активам рассчитывается как деление величины капитала на величину совокупных активов. Капитал рассчитывается как разность между совокупными активами и обязательствами.

Спред между максимальной и минимальной межбанковскими ставками рассчитывается как разность между максимальным и минимальным уровнем процентной ставки по привлечению средств на межбанковском рынке в течение квартала, предшествующего отчетной дате, выраженная в базисных пунктах.

Отношение валютных кредитов и займов к совокупным кредитам и займам рассчитывается как деление суммы задолженности по кредитам в иностранной валюте на совокупную величину задолженности по кредитам, которые предоставлены банками клиентам.

Помимо представленных групп показателей для оценки финансовой устойчивости банковского сектора республики также исследуются обобщенные показатели достаточности капитала, показатели кредитного, процентного, валютного рисков, а также риска ликвидности в целом по банковскому сектору. Данные показатели рассчитываются агрегировано на основании бухгалтерской и статистической отчетности банков страны.

Возвращаясь к вопросу о финансовой стабильности банковского сектора, важно отметить, что это только часть финансовой стабильности страны, что в свою очередь входит в состав экономической безопасности в целом, что отражено на рисунке.

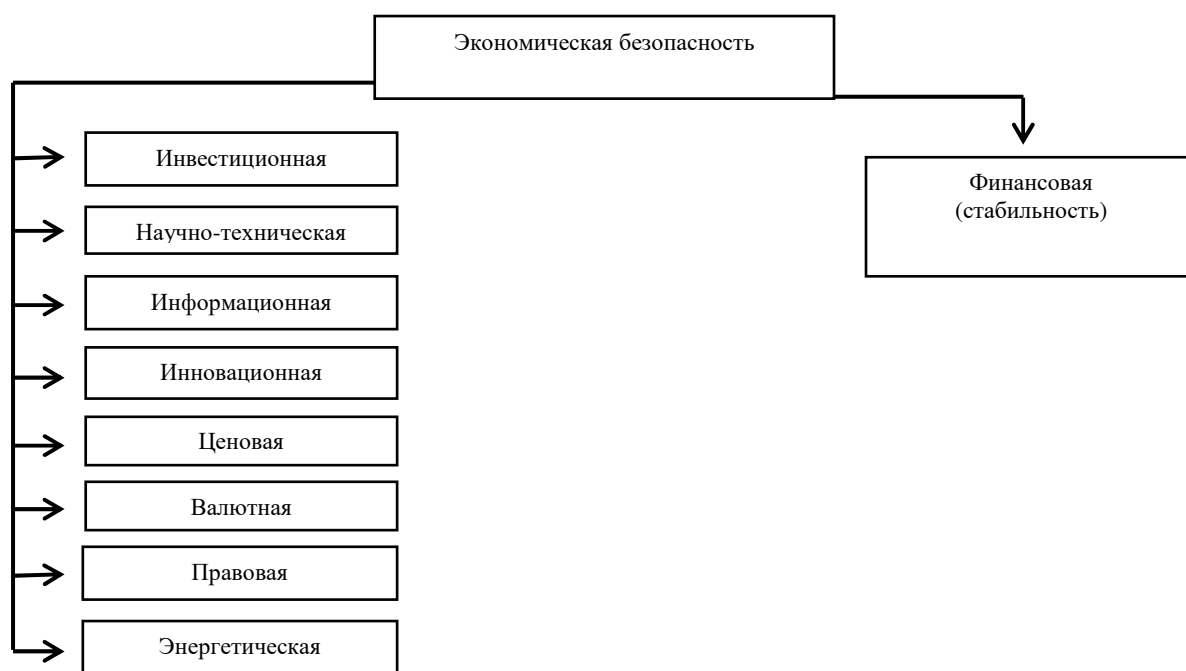


Рисунок. – Составляющие экономической безопасности

Кроме того, в Республике Беларусь постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 13 июня 2016 г. № 454/16 образован Совет по финансовой стабильности, который создан для управление действиями, направленными на обеспечение финансовой стабильности. В состав Совета входят работники Национального банка, Министерства финансов и Министерства экономики.

Основными задачами Совета являются:

- организация и координация взаимодействия государственных органов при осуществлении мониторинга финансовой стабильности, включая комплексный анализ факторов, оказывающих влияние на сохранение финансовой стабильности (в том числе банков);
- разработка и координация выполнения мер, направленных на обеспечение финансовой стабильности, при которой банки и небанковские кредитно-финансовые организации, иные финансовые посредники, финансовый рынок и платежная система надлежащим образом осуществляют присущую им деятельность и обладают способностью осуществлять такую деятельность в случае дестабилизирующего воздействия внутренних и внешних факторов;
- разработка механизмов разрешения кризисных ситуаций на финансовом рынке;
- координация деятельности уполномоченных государственных органов по регулированию и надзору на финансовом рынке.

В заключение отметим, что, несмотря на определенный прогресс в формировании системы финансовой стабильности, используемой Национальным банком Республики Беларусь, инструментарий нуждается в дальнейшем совершенствовании и развитии. В целом Национальный банк Республики Беларусь проводит последовательную работу, направленную на формирование эффективной системы обеспечения финансовой стабильности банковского сектора, привнося тем самым вклад в поддержание финансовой стабильности в экономике Беларуси. Необходимо использовать зарубежный опыт, безусловно, адаптируя его по национальное законодательство и особенности экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовая стабильность. Общие сведения [Электронный ресурс] // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/finsector/FinancialStability/GenInfo>. – Дата доступа: 14.09.2017.
2. Показатели финансовой устойчивости [Электронный ресурс] // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/FinancialCapability/>. – Дата доступа: 14.09.2017.

УДК 336.7

**ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ БАНКОВ
КАК ОСНОВА МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ****А.В. ГРИБОВСКАЯ**
(Представлено: А.В. ВЕРИГО)

Рассмотрена финансовая стабильность банков в рамках макропруденциальной политики. Представлено видение понятий «финансовая стабильность банков», «макропруденциальная политика». Также в статье представлены цели макропруденциальной политики и инструменты их достижения, которые тесно взаимосвязаны со стабильностью банковского сектора.

Стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагающие защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, в том числе создание стабильной банковской системы, что является необходимым условием устойчивого развития экономики, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, предотвращение легализации доходов, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения и т. д.).

Обеспечение экономической безопасности банковской системы – это состояние банковской системы в целом и отдельных ее частей (коммерческих банков, небанковских кредитных организаций), при котором его финансовая стабильность не может быть подорвана складывающейся финансовой ситуации внутри и вне банковской системы или целенаправленными действиями определенной группы лиц и организаций.

Финансовая стабильность – состояние финансовой системы, при котором банки и небанковские кредитно-финансовые организации, иные финансовые посредники, финансовый рынок и платежная система надлежащим образом осуществляют присущую им деятельность и обладают способностью осуществлять такую деятельность в случае дестабилизирующего воздействия внутренних и внешних факторов [1].

Опираясь на выше сказанное и зная специфику деятельности коммерческого банка, можно дать определение финансовой стабильности банка.

Финансовая стабильность – это основное условие способности субъекта осуществлять самостоятельную финансово-экономическую деятельность в соответствии со своими интересами. В общем и целом, по нашему мнению, финансовая стабильность коммерческого банка состоит в способности его структурных подразделений: обеспечивать устойчивость экономического развития организации; обеспечивать устойчивость основных финансово-экономических параметров деятельности предприятия; нейтрализовать негативное воздействие мировых финансовых кризисов и преднамеренных действий внешних (мировых) факторов (государств, транснациональных корпораций, субгосударственных группировок и др.), теневых (кланово-корпоративных, мафиозных и др.) структур на экономическую безопасность предприятия, а также на состояние расчетно-платежной системы страны и ее социально-политической системы, предотвращать крупномасштабную утечку капитала за границу из реального сектора экономики; наиболее оптимально для экономики страны привлекать и использовать средства иностранных заимствований; предотвращать преступления и административные правонарушения в финансовых правоотношениях (в том числе легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем).

Мы считаем, что финансовая стабильность банковского сектора является основным звеном в, так называемой, макропруденциальной политике. Последний мировой финансовый кризис показал, что необходимо создание общесистемного надзора, что и привело к созданию макропруденциальной политики. Она направлена на обеспечение финансовой стабильности, когда банки и небанковские кредитно-финансовые организации, иные финансовые посредники, финансовый рынок и платежная система надлежащим образом осуществляют присущую им деятельность и обладают способностью осуществлять ее в случае дестабилизирующего воздействия внутренних и внешних факторов [2].

Макропруденциальная политика предназначена для снижения системного риска, под которым подразумевается риск значительного ухудшения функциональных качеств финансового сектора национальной экономики, вызванного наступлением неблагоприятного события, способного распространиться на всю систему посредством использования таких ее уязвимостей, как подверженность отдельных финансовых учреждений идентичным рискам, диспропорции в структурной организации финансового сектора, а также склонность финансовых учреждений к принятию на себя чрезмерных внешних рисков во время фазы роста экономического цикла.

Вместе с тем только в последнее десятилетие макропруденциальная политика приобрела определенные очертания и признана центральными банками как отдельное направление деятельности на равне с монетарной политикой и пруденциальным надзором. Хотя всё ещё обсуждаются вопросы о границах

макропруденциальной политики, эффективности и наборе ее инструментов, актуальность и необходимость данного направления не вызывает сомнения, согласие по этому поводу сложился между академическими кругами и финансовыми регуляторами. Накоплен определенный опыт построения макропруденциальной политики и применения ее инструментов, в том числе в Европейском союзе.

В Республике Беларусь развитие макропруденциальной политики началось сравнительно недавно. Были исследованы цели финансовой стабильности и их взаимосвязь с ориентирами монетарной стабильности, обоснована необходимость включения в компетенцию центрального банка функции по обеспечению финансовой стабильности, рассмотрены макропруденциальные механизмы обеспечения финансовой стабильности [2]. Проведены также исследования в области системного риска и макропруденциальной политики.

В некоторых научных исследованиях белорусских авторов о макропруденциальной политике было обращено внимание на её четыре промежуточные цели в международной практике. Данные цели направлены на поддержание финансовой стабильности с помощью инструментов, которые можно применить в основном в банковском секторе. Это говорит о значительной важности данного сектора для финансовой стабильности страны в целом.

Цели макропруденциальной политики, выделенные в международной практике, и инструменты их достижения:

I. Инструменты, направленные на противодействие чрезмерному росту кредитования экономики и левереджа банков.

1. Контрциклический буфер капитала. Новым инструментом в управлении банковским капиталом, представленном в международном соглашении Базель III, является контрциклический буфер капитала банков, необходимый для сдерживания чрезмерного кредитного роста в период фазы подъёма.

2. Лимит на максимальное соотношение суммы кредита и стоимости обеспечения. Ограничивает способность экономических агентов привлекать кредитные ресурсы, снижая тем самым вероятные потери банка в случае дефолта заемщика.

3. Лимит на максимальное соотношение суммы кредита и величины дохода. Если используется как единственный ограничитель, относится к мерам пруденциального регулирования качества банковских активов. Если же он применяется в сочетании с лимитом на максимальное соотношение суммы кредита и стоимости обеспечения, то позволяет в еще большей степени снизить проциклическость обеспеченного кредитования, ограничивая возможности населения привлекать новые кредиты.

4. Лимит на коэффициент обслуживания долга. Сам коэффициент рассчитывается с учетом процентной ставки и срока предоставления кредита, поэтому банк, используя условия кредитного договора и данные о текущем доходе клиента, может рассчитать максимально возможную для него сумму кредита (так, чтобы будущие ежегодные платежи по его обслуживанию не превышали, к примеру, 30 процентов дохода кредитополучателя).

5. Отраслевые требования. С их помощью устанавливаются нормативные значения, например, повышенных весовых коэффициентов для определенных позиций, находящихся под риском, или минимального уровня потерь в случае дефолта. Отраслевые требования повышают устойчивость банков к рискам в соответствующих секторах. Они также могут оказывать сдерживающее воздействие на рост кредитования.

6. Макропруденциальное использование Компоненты II международных стандартов Базель II. Позволяет регулятору ужесточить пруденциальные требования, если дистанционный анализ показывает, что деятельность конкретного банка (или группы банков) способствует росту системного финансового риска (необходимо тесное сотрудничество подразделений микро- и макропруденциального надзора, так как зачастую риски, являющиеся внешними для отдельных банков, рассматриваются как внутренние при системном подходе).

7. Коэффициент левереджа. Направлен на ограничение роста совокупных (не взвешенных с учетом риска) активов банковского сектора относительно его собственного капитала. Понятие левереджа как прозрачного инструмента оценки капитала введено международным стандартом Базель III.

8. Буфер системного риска. Предназначен для предотвращения и смягчения структурных системных рисков, включая возросший левередж. Это гибкий инструмент, который может быть применен ко всему банковскому сектору или к группе банков в виде обязательной надбавки к минимальному требованию по достаточности капитала размером до 3% величины банковских рисков.

II. Инструменты, предназначенные для ограничения разрывов ликвидности и поддержания ликвидного функционирования банков.

1. Показатель чистого стабильного фондирования. Является долгосрочным коэффициентом оценки структурных несоответствий ликвидности, рассчитывается как отношение доступного стабильного финансирования к необходимому финансированию со сроком более одного года. В целом это макропруденциальная мера, которая в соответствии с Базель III вступит в силу в 2018 г.

2. Показатель покрытия ликвидности. Характеризует соотношение суммы высоколиквидных активов и чистого оттока денежных средств в течение последующих 30 дней. Показатель покрытия ликвидности отражает, насколько имеющиеся в наличии необремененные высоколиквидные активы обеспечи-

вают банку возможность продолжения своей деятельности в течение как минимум одного месяца в условиях гипотетического наступления стрессовой ситуации, включенной в расчет показателя.

3. Стоимость поддержания ликвидности. Инструмент может дополнять количественные соотношения 1 и 2. По аналогии с налогом Пигу, более дорогое фондирование предоставляется банкам, генерирующим негативные системные эффекты.

III. Инструменты, направленные на ограничение уровня концентрации рисков.

1. Ограничения крупных рисков. С помощью Компонента II могут применяться на отраслевом уровне с целью ограничения позиции банковского сектора по определенной отрасли экономики или классу активов. Также могут накладываться ограничения на межбанковские финансовые связи, снижая тем самым вероятность реализации эффекта «заражения».

2. Инструменты, ориентированные на капитал (отраслевые требования, буфер системного риска, консервационный буфер). В контексте снижения рисков концентрации основное внимание данных мер направлено на эффект «заражения», источником которого является подверженность отдельных банков идентичным финансовым рискам. При использовании на отраслевом уровне инструменты способны влиять на состав активов банков.

IV. Инструменты, предназначенные для формирования у банков «правильных» стимулов. Надбавки к капиталу для системно значимых финансовых институтов. Предполагается, что банки, признанные системно значимыми, должны поддерживать более высокий уровень показателей своей финансовой устойчивости, ведь проблемы с платежеспособностью у одного или нескольких таких банков могут вызвать системный эффект в финансовом секторе и привести к значительным потерям для экономики в целом. Поэтому использование инструмента предусматривает разделение всех кредитно-финансовых организаций на несколько категорий системной значимости, внутри которых установлены дифференцированные дополнительные надбавки к минимальному требованию по достаточности капитала (чем выше системная значимость, тем больше надбавка).

Допуск на финансовый рынок финансово устойчивых кредитных организаций – необходимое условие стабильного функционирования банковской системы.

В заключении отметим, несмотря на определенный прогресс в формировании системы анализа устойчивости банковского сектора, используемой в Национальном банке Республики Беларусь, инструментарий нуждается в дальнейшем совершенствовании и развитии. В частности, требуется, на наш взгляд, доработка методологии мониторинга показателей финансовой устойчивости банковского сектора. Нерешенным в полной мере остается вопрос о том, необходимо ли полностью переходить к использованию индикаторов финансовой устойчивости, используемых в межстрановых сопоставлениях, или же ориентироваться на показатели, учитывающие специфику отечественного банковского сектора. В последнем случае требуется научно обосновать выбор таких индикаторов стабильности и разработать методики их измерения. Кроме того, повысить практическую значимость данного инструмента мониторинга поможет разработка методических подходов к определению пороговых значений показателей финансовой устойчивости, что позволит использовать эти показатели для построения систем раннего предупреждения.

Повышение качества управления банком – еще один необходимый фактор роста эффективности. Не уделяя особого внимания экономической безопасности, имея большое количество цифр и плохую структурированность в подаче информации, можно получить искажение текущей ситуации, что влечет за собой принятие неверных решений. Кроме того, до сих пор ряд банков проводят анализ прибыльности и рентабельности на поверхностном уровне, без учета многих показателей основываясь лишь на далеких от совершенства российских стандартах бухгалтерского учета и отчетности. Второй ошибкой ряда банков при построении системы управления является игнорирование важности имеющейся информации о клиентах, отраслях, а именно создание информационной базы, ее непрерывное обновление. В наиболее выигрышном положении оказываются те, кто обладает не просто массивом информации, но и эффективными средствами ее обработки и использования.

Безусловно, перечисленные меры не являются обобщающими и не являются «спасением» от финансовой нестабильности, они должны осуществляться в комплексе с общеэкономическими мерами и в рамках общей экономической политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовая стабильность. Общие сведения // Сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – Режим доступа : <https://www.nbrb.by/finsector/FinancialStability/GenInfo>. – Дата доступа : 10.09.2017.
2. Пашкевич, А. Инструменты макропруденциальной политики: европейский опыт, перспективы для Беларуси / А. Пашкевич // Банк. вестн. – 2017. – № 5. – С. 3–10.

УДК 336.7

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАК ЧАСТЬ КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.В. ГРИБОВСКАЯ
(Представлено: А.В. ВЕРИГО)

Объясняется важность проведения анализа банковского сектора и его стабильности как части финансовой стабильности в целом. Представлено количество банков за 2013-2016 гг. в разрезе групп. Рассмотрены основные показатели функционирования банковского сектора, включающие уставный фонд, активы, обязательства, прибыль, риски, проведён их анализ и сделаны некоторые выводы.

Мониторинг финансовой стабильности широко обсуждается в современном мире различными экспертами, что является отражением последствий финансово-банковских кризисов. Безусловно, важнейшим фактором финансовой стабильности является стабильность банковского сектора. В анализе стабильности банковского сектора ключевую роль играет оценка общего состояния и устойчивости банков, так как банки занимают центральное место в финансовой системе страны. Они выполняют функции по размещению и займствованию средств, являются источником ликвидных активов для остальной экономики. Банки также предоставляют платёжные услуги, которыми пользуются все экономические субъекты в процессе осуществления коммерческой деятельности. Поэтому банкротства банковских учреждений могут подорвать деятельность всех остальных финансовых и нефинансовых структур, а также негативно сказаться на доверии к финансовой системе в целом.

В рамках анализа финансовой стабильности банков необходимо отслеживать достаточность капитала, качество и состав активов, прибыль и рентабельность, ликвидность, а также чувствительность к рыночному риску. В настоящее время уже сложилось понимание того, что стабильная банковская система предполагает комбинацию надзора регулирующих органов, высоко профессионального банковского менеджмента и рыночную дисциплину.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие функционирование банковского сектора.

Исследуем динамику количества банков в разрезе групп, выделенных в информационном сборнике «Банковский сектор Республики Беларусь» за 2014-2017 гг. на 01.01. (таблица 1).

В Информационном сборнике выделены следующие группы:

Гос. – «государственные банки», включает в себя банки с преобладающей долей в уставном фонде государственных органов и юридических лиц, основанных на государственной форме собственности;

Иност. – «иностранные банки», включает в себя банки с преобладающей долей в уставном фонде иностранного капитала;

Част. – «частные банки», включает в себя банки, не вошедшие в группы государственные и иностранные банки;

Крупные - банки, удельный вес активов которых превышает 5 процентов от совокупных активов банковского сектора;

Средние - банки, удельный вес активов которых превышает 5 процентов от активов банков, не вошедших группу КБ;

Малые - банки, не вошедшие в группы крупные и средние банки.

Таблица 1. – Динамика количества банков в разрезе групп банков

Показатель	2013			2014			2015			2016		
	Гос.	Иност.	Част.	Гос.	Иност.	Част.	Гос.	Иност.	Част.	Гос.	Иност.	Част.
Крупные	3	2	0	3	2	0	3	2	0	3	3	0
Средние	0	6	0	1	4	0	1	4	0	1	3	1
Малые	1	14	5	1	14	6	1	10	5	1	8	4

Источник: собственная разработка на основе данных [1; 2; 3].

Банковский сектор Республики Беларусь на 1 января 2017 г. включал 24 действующих банков, из которых 19 являлись банками с участием иностранного капитала. На стадии ликвидации или банкротства было 5 банков на 01.01.2017 г.

Проанализируем динамику общего размера уставного фонда по белорусскому банковскому сектору. Из таблицы 2 можно сделать вывод, что положительная динамика в 2015 году снова пошла на спад, что говорит о снижении общей капитализации банковского сектора республики.

Таблица 2. – Динамика общего размера уставного фонда банковского сектора Республики Беларусь

Показатель	01.01.14*	01.01.15*	01.01.16*	01.01.17	Абс. прирост 2014/2013 гг.	Абс. прирост 2015/2014 гг.	Абс. прирост 2016/2015
Уставный фонд (млн руб.)	4 791,2	4 292,1	5 022,9	4 719,7	-499,1	+730,8	-303,2

Источник: собственная разработка на основе данных [1; 2; 3].

Примечание: * - данные указаны в сопоставимых ценах (ИПЦ₂₀₁₄ = 1,18; ИПЦ₂₀₁₅ = 1,14; ИПЦ₂₀₁₆=1,12)

Исследуя активы банковского сектора (таблица 3), стоит обратить внимание на снижение большого количества показателей.

Таблицы 3. – Динамика активов агрегированного баланса по банковскому сектору, млн руб.

Показатель	01.01.14*	01.01.15*	01.01.16*	01.01.17	Абс. прирост 2014/2013 гг.	Абс. прирост 2015/2014 гг.	Абс. прирост 2016/2015 гг.
Денежные средства	1 519,7	1 550,5	1 555,8	1 239,9	30,8	5,3	-315,9
Средства в Национальном банке	5 546,5	5 452,2	3 947,8	2 652,6	-94,3	-1 504,4	-1 295,2
Ценные бумаги	5 083,2	6 240,2	13 153,0	15 952,1	1157	6 912,8	2 799,1
Кредиты и другие средства в банках	2 757,1	2 326,3	4 841,9	5 008,7	-430,8	2 515,6	166,8
Кредиты клиентам	3 9804,4	41 338,4	42 209,9	34 994,0	1 534	871,5	-7 215,9
Долгосрочные финансовые вложения	232,4	260,4	257,6	282,9	28	-2,8	25,3
Основные средства и нематериальные активы	1 891,1	2 025,8	2 084,8	2 079,9	134,7	59	-4,9
Прочие активы	2 319,6	1 903,1	1 376,5	656,9	-416,5	-526,6	-719,6
АКТИВЫ	59 154,0	61 096,7	69 427,4	62 866,8	1 942,7	8 330,7	-6 560,6

Источник: собственная разработка на основе данных [1; 2; 3].

Примечание * - данные указаны в сопоставимых ценах (ИПЦ₂₀₁₄ = 1,18; ИПЦ₂₀₁₅ = 1,14; ИПЦ₂₀₁₆=1,12).

Как видно из таблицы 3, средства банковского сектора в Национальном банке уменьшаются во всём рассмотренном периоде, а долгосрочные финансовые вложения и прочие активы - в промежутке 2015-2016 гг. В 2014 г. замечено уменьшение кредитов и других средств в банках на 430,8 млн. рублей, но на 01.01.2016г. происходит значительное увеличение данного показателя на 2 515,6 млн. рублей, как и в 2016 году. За счёт уменьшения суммы кредитов клиентам происходит снижение общей суммы активов.

Для банковского сектора важны, как активы, так и его обязательства. Поэтому далее в таблице 4 рассмотрим динамику обязательств, которые характеризуют источники средств и природу финансовых связей банка. Анализируя объем обязательств банковского сектора, важно дать им как количественную, так и качественную оценку. В рассмотренном периоде уменьшались обязательства по кредитам и другим средствам банков, и только в 2015 году был их рост. В период 2015-2016 гг. уменьшались такие обязательства как средства Национального банка и клиентов и прочие. Уменьшение средств клиентов в ресурсной базе увеличивает процентные расходы банка, но в то же время укрепляет его ликвидность. В 2016 году увеличился только один показатель – ценные бумаги, выпущенные банками, остальные не показали положительной тенденции, что и отразилось на снижении общей суммы обязательств.

Таблица 4. – Динамика обязательств агрегированного баланса по банковскому сектору республики, млрд руб.

Показатель	01.01.14*	01.01.15*	01.01.16*	01.01.17	Абс.прирост 2014/2013гг.	Абс.прирост 2015/2014гг.	Абс.прирост 2016/2015 гг.
Средства Национального банка	1 917,194	1 965,398	1 794,05	395,0	+48,2	-171,3	-1 399,1
Кредиты и другие средства банков	12 123,08	12 042,76	14 716,51	12 570,1	-80,3	+2 673,8	-2 146,4
Средства клиентов	33 448,88	41 948,6	40 266,8	37 660,4	+8499,7	-1 681,8	-2 606,4
Ценные бумаги, выпущенные банками	2 898,123	2 806,922	3 163,138	3 236,2	-91,2	+356,2	+73,1
Прочие обязательства	507,5056	592,032	584,8752	545,4	+84,5	-7,2	-39,5
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	50 894,79	52 956,77	60 525,37	54 407,2	+2 061,9	+7 568,6	-6 118,2

Источник: собственная разработка на основе данных [1; 2; 3].

Примечание * - данные указаны в сопоставимых ценах (ИПЦ₂₀₁₄ = 1,18; ИПЦ₂₀₁₅ = 1,14; ИПЦ₂₀₁₆=1,12).

Далее рассмотрим в таблице 5 динамику прибыли банковского сектора республики до выплаты налогов и после. По представленным данным можно отметить, что динамика прибыли банковского сектора как до, так и после выплаты налогов имела отрицательную тенденцию в 2013-2015 годах, что говорило о снижении эффективности деятельности банковского сектора, но в 2016 году ситуация начала стабилизироваться. Наибольшее снижение было в 2015 г. Отметим, что в современных экономических условиях данная ситуация является типичной для многих отраслей страны.

Таблица 5. – Динамика прибыли банковского сектора Республики Беларусь, млрд руб.

Показатель	01.01.14*	01.01.15*	01.01.16*	01.01.17	Абс.прирост 2014/2013 гг.	Абс.прирост 2015/2014 гг.	Абс.прирост 2016/2015 гг.
До выплаты налогов	1 228,0	1 152,5	828,1	1 033,0	-75,4	-324,5	+204,9
После выплаты налогов	1028,0	969,6	656,2	884,9	-58,4	-313,4	+228,7

Источник: собственная разработка на основе данных [1; 2; 3].

Примечание * - данные указаны в сопоставимых ценах (ИПЦ₂₀₁₄ = 1,18; ИПЦ₂₀₁₅ = 1,14; ИПЦ₂₀₁₆=1,12).

Изменения показателей прибыли оказали соответствующее влияние и на показатель рентабельности капитала. На рисунке 1 представлена динамика факторов изменения рентабельности капитала. В структуре факторов изменения рентабельности капитала могут быть выделены 4 компонента: маржа прибыли; доходность активов, взвешенных с учетом риска; уровень риска и финансовый левередж (рычаг).

Наиболее сильные изменения всех факторов видны на 01.01.2016, т.е. за 2015 год. Основными факторами, оказавшими в 2015 году положительное влияние на рентабельность капитала, стали рост доходности активов и финансового левереджа. В то же время снижение маржи прибыли и уровня риска сдерживало рост рентабельности капитала и по итогам 2015 года по данному показателю было отмечено снижение, но уже в 2016 году произошёл рост. Динамика изменения показателей рентабельности в течение 2015 года имела разнонаправленный характер, а в 2016 – больше всех был показатель маржи прибыли.

На примере диаграммы рисков (рис. 2) рассмотрим динамику различных рисков, взвешенных по степени значимости. Диаграмма рисков представляет собой совокупную (агрегированную) оценку относительного уровня устойчивости банковского сектора, основанную на сочетании анализа динамики показателей финансовой устойчивости и результатов стресс-тестирования банковского сектора.

Росту уровня подверженности банковского сектора рискам способствовало некоторое ухудшение показателей процентного риска и рентабельности. Степень значимости риска по достаточности капитала не сильно изменяется на протяжении четырёх последних лет. Однако есть уменьшение значимости по кредитному риску и риску ликвидности, что также видно из диаграммы.

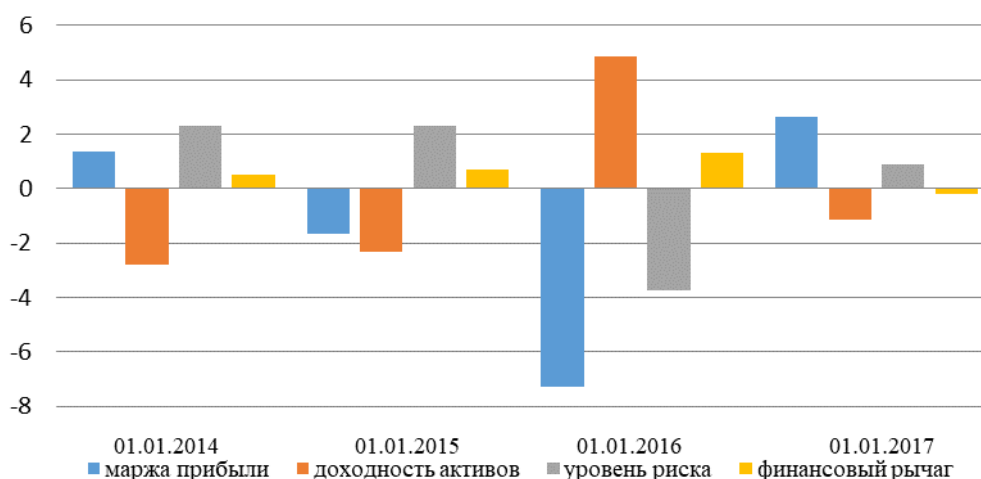


Рисунок 1. – Факторы изменения рентабельности капитала

Источник: собственная разработка на основе данных [1; 2; 3].

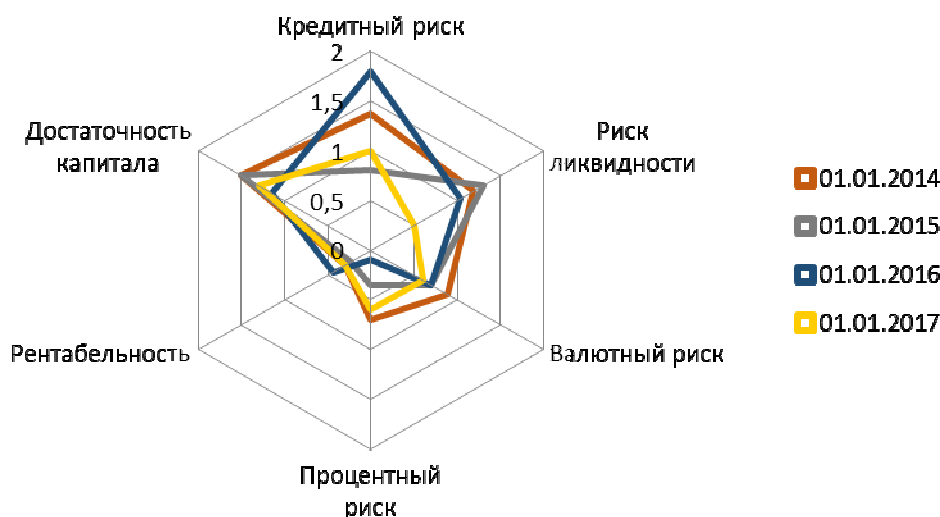


Рисунок 2. – Динамика рисков, взвешенных по степени значимости

Источник: собственная разработка на основе данных [4; 5].

Наиболее значимым риском для устойчивой работы банковского сектора в 2015 году являлся кредитный риск. В течение года частично реализовались угрозы устойчивому функционированию банковского сектора, связанные с накопленным потенциалом кредитного риска и обусловленные кредитованием организаций реального сектора экономики в иностранной валюте, высокой за кредитованностью предприятий, спадом экономической активности, ухудшением финансовых показателей деятельности корпоративного сектора. В течение 2016 года накопленный потенциал кредитного риска оказывал повышающее давление на рост уровня подверженности банковского сектора рискам. Однако проведенные Национальным банком мероприятия по санации кредитного портфеля банков позволили снизить влияние кредитного риска и улучшить ликвидность банковского сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковский сектор Республики Беларусь 1 января 2014 г. : информ. сб. [Электронный ресурс] // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/banksector/bs_20140101.pdf. – Дата доступа: 08.09.2017.

2. Банковский сектор Республики Беларусь 1 января 2015 г: информ. сб. [Электронный ресурс] // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/banksector/bs_20150101.pdf. – Дата доступа : 08.09.2017.
3. Банковский сектор Республики Беларусь 1 января 2016 г: информ. сб. [Электронный ресурс] // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/banksector/bs_20160101.pdf. – Дата доступа: 08.09.2017.
4. Финансовая стабильность в Республике Беларусь : ежегодник 2014 [Электронный ресурс] // // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/finstabrep/FinStab2014.pdf>. – Дата доступа: 09.09.2017.
5. Финансовая стабильность в Республике Беларусь : ежегодник 2015 // // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/finstabrep/FinStab2015.pdf>. – Дата доступа: 09.09.2017

УДК 336.6

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Р.В. КЕРИМОВ*(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

Приведено теоретическое обоснование взаимосвязи необходимости построения финансовой стратегии предприятием с последующим управлением конкурентоспособностью.

Изучение теоретических основ финансовой стратегии предприятия необходимо начать с рассмотрения ее «теоретической оболочки», поэтому исследование начато с изучения понятия «финансовый менеджмент». Финансовый менеджмент представляет собой комплексное, многогранное понятие. Комплексность данного понятия обусловлена его содержанием, чем и оправдано рассмотрение теоретического аспекта (таблица).

Таблица. – Теоретический аспект понятия «финансовый менеджмент»

Автор	Приводимое определение исследуемого понятия
Бланк И.А.	Система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств
Старкова Н.А.	Наука об управлении формированием, распределением и использованием фондов денежных средств, а также об управлении финансовыми отношениями
Трошкин А.Н.	Форма управления процессом формирования и использования фондов денежных средств, совершения текущих платежей и расчетов
Литовских А.М.	Система рационального и эффективного использования капитала, механизм управления движением финансовых ресурсов, направленный на увеличение финансовых ресурсов, инвестиций и наращивания объема капитала
Акулов В.Б.	Процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий. Также система форм, методов и приемов, с помощью которой осуществляется управление денежным оборотом и финансовыми ресурсами
Грязнова А.П.	Наука об управлении финансами, построении финансовых отношений для достижения предприятиями, организациями своих целей

Источник: собственная разработка на основе данных источника [1-6].

Приведенные мнения авторов дают основание утверждать, что комплексность понятия «финансовый менеджмент» обусловлена двойственностью его содержания: 1) финансовый менеджмент как управляющая система (вид менеджмента, учитывающий специфику направления его использования ([2], [3], [4], [5])); 2) финансовый менеджмент как специальная область управления предприятием ([1], [6]). Соединительным звеном в цепочке теоретических столпов науки финансового менеджмента являются принципы финансового менеджмента [1, 6]. С учетом содержания и принципов финансового менеджмента формируются его цели и задачи. Направленность на решение основных задач финансового менеджмента преследуется при реализации главной цели финансового менеджмента: обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта цель получает конкретное выражение в обеспечении максимизации рыночной стоимости предприятия, что реализует конечные финансовые интересы его владельцев [2].

Финансовый менеджмент реализует свою главную цель и основные задачи путем осуществления определенных функций. Эти функции подразделяются на две основные группы, в соответствии с двойственным содержанием финансового менеджмента: 1) функции финансового менеджмента как управляющей системы; 2) функции финансового менеджмента как специальной области управления предприятием [18]. Выступая функцией финансового менеджмента, финансовая стратегия формируется в виде системы целей и целевых показателей финансовой деятельности на долгосрочный период, исходя из общей стратегии экономического развития предприятия и прогноза конъюнктуры фи-

нансового рынка. Так же в рамках ее формирования определяются приоритетные задачи, решаемые в ближайшей перспективе и разрабатывается политика действий предприятия по основным направлениям его финансового развития. Механизмы управления предприятием, реализуемые посредством разработки финансовой стратегии предприятия определяют сущностное содержание этого понятия как такового.

Место финансовой стратегии в составе основных функций финансового менеджмента в разрезе этих групп представлено на рисунке 1.

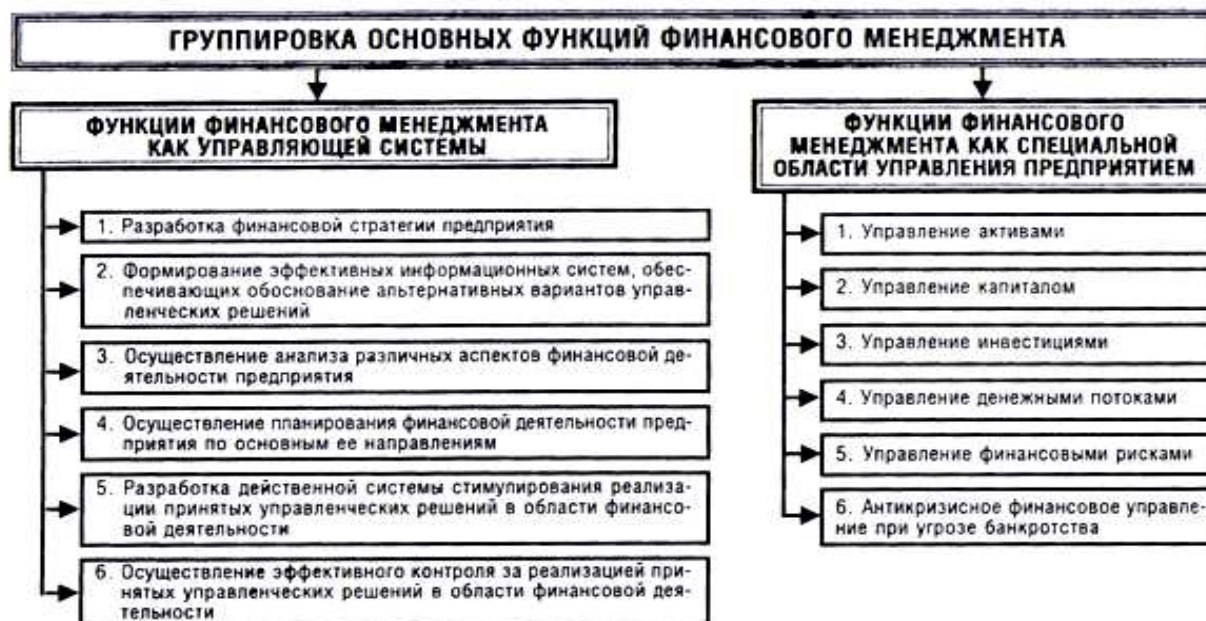


Рисунок 1. – Система функций финансового менеджмента в разрезе отдельных групп

Источник: [1].

На основании рассмотренных ранее теоретических данных, а так же изучения специальной литературы, определение понятия «финансовая стратегия» нами приводится на основании мнения И. А. Бланка, т.к. данное определение наиболее полно соответствует приведенным в работе основополагающим теоретическим аспектам: «Финансовая стратегия» - вид функциональной стратегии предприятия, обеспечивающий все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды [1].

Таким образом, финансовая стратегия, в одном из множественных своих проявлений может быть понята, как система долгосрочных финансовых ориентиров. Разработка и реализация финансовой стратегии предприятия, по нашему мнению, является важнейшим базисом для последующего эффективного управления конкурентоспособностью организации, поскольку без систематизации целей компании решение проблемы повышения конкурентоспособности отодвигается на второй план, неизбежно уступая место решению текущих вопросов.

Таким образом, понятие «финансовый менеджмент» отличается двойственностью содержания. Финансовая стратегия предприятия является одной из функций финансового менеджмента, как управляющей системы. Реализация данной функции необходима для достижения главной цели финансового менеджмента предприятия. Осуществление данной функции необходимо базировать на разработанной финансовой стратегии. Процесс разработки стратегии является сложным, трудоемким и поэтапным, т.к. при ее разработке необходимо учитывать заранее возможные варианты развития неконтролируемых предприятием факторов внешней среды, с целью сведения к минимуму их негативные последствия. Т.е. именно на этапе разработки финансовой стратегии предприятия предприятие получает возможность смоделировать механизм повышения конкурентоспособности, который

включает набор средств и методов регулирования деятельности предприятия, целью которого является содействие успеху этого предприятия в межфирменном соперничестве на мировом рынке. Эти меры включают арсенал средств промышленной политики, в том числе научно-исследовательской и инновационной, меры по содействию продаж национальной промышленности за рубежом и создание торгово-политических условий для реализации продукции на мировом рынке [8]. Это, по нашему мнению, позволяет признать финансовую стратегию базисом как для определения стратегических финансовых ориентиров предприятия, так и для выбора в последующем механизмов их достижения.

На основании вышеизложенного нами предлагается алгоритмическая модель, состоящая из нескольких процедур, которые вместе составляют механизм повышения конкурентоспособности. Предлагаемый автором алгоритм описывает совокупность управленческих операций и отдельных процедур, которые могут быть запланированы в процессе разработки финансовой стратегии и проведены в случае необходимости. Первым этапом выступает разработка предприятием финансовой стратегии.

Второй этап: рассмотрение ситуации в отрасли в динамике. Контроль за изменениями размеров рынка, рентабельности и т.д. за прошедший период, построение динамических показателей (в виде графиков, диаграмм и т.д.) – данный тип оценки более ориентирован на участников данной отрасли, поскольку характеристики, предлагаемые к контролю структурам, входящим в отрасль, могут иметь значение лишь для них, т.к. организация не готовящаяся к вступлению не может иметь данных о собственной финансовой деятельности в отрасли, предлагаемой нами к контролю в этом пункте.

Этап 3: Постановка целей по достижению высокого уровня конкуренции – этап, в рамках которого организация самостоятельно должна определить или уточнить тот уровень конкурентоспособности, достижение которого предполагается в рамках построения стратегий по результатам проведенного анализа. При проведении данного этапа потребуется достаточная объективность, т.к. при завышении поставленных целей, эти цели потребуют от организации проведения в рамках данного алгоритма соответствующего количества практических мероприятий. В качестве целей, по достижению требуемого уровня конкурентоспособности автором предлагаются следующие: Лидер рынка по объемам реализации; Лидер рынка по высокому качеству реализуемой продукции; Лидер рынка по низкой стоимости продукции и т.д. Алгоритм представлен на рисунке 2.

Этап 4: определение занимаемой доли рынка, выступает логическим продолжением цепочки, в которой организация сначала задав себе цель по достижению уровня конкурентоспособности, должна прежде всего определить свой нынешний уровень конкурентоспособности.

Этап 6: Расчет интегрального индекса – авторская методика по учету показателей внутренней среды организации. Данная методика выступает наиболее полным исследованием внутренней среды организации, на основании оценки 4 компонентов: финансово-экономического, человеческого, технологического и инвестиционного, посредством расчета последовательно сводного индекса для каждой группы факторов, а затем интегрального индекса на основании всех полученных данных. Следует отметить, что процедура расчета сводного индекса базируется на экспертной оценке специалистов каждого предприятия важности того или иного компонента, а так же экспертной оценке важности показателя внутри данного компонента.

Этап 7: Определение уровня конкурентоспособности по соответствующей шкале – этап, выступающий завершающим, составляющим расчетную основу алгоритма.

Так же отличительной особенностью данного алгоритма является наличие вариативных этапов, т.е. проведение которых требует ответа на поставленный вопрос, в результате чего можно как продолжить проведение оценки на следующих этапах алгоритма, так и вернуться к ранее проводимым. Такими этапами являются этапы № 5, № 8, № 10, № 12. Наличие указанных этапов позволяет придать данному алгоритму цикличность и оценить завершенность работ на каждом этапе. Имеется в виду, что посредством данных этапов должны достигаться положительные изменения, что в свою очередь может быть достигнуто лишь при улучшении некоторых полученных данных и/или повторном проведении некоторых этапов.

Вывод: данный алгоритм может быть рассмотрен как универсальный инструмент планирования и управления механизма повышения конкурентоспособности. Полностью адаптированный под специфику деятельности промышленной отрасли, алгоритм включает в себя весь спектр существующих методов анализа – от расчетных до матричных и индексных, что в совокупности с включенными в его состав практическими мероприятиями делает его универсальным и адаптированным для практического применения инструментом проведения стратегического анализа организации.

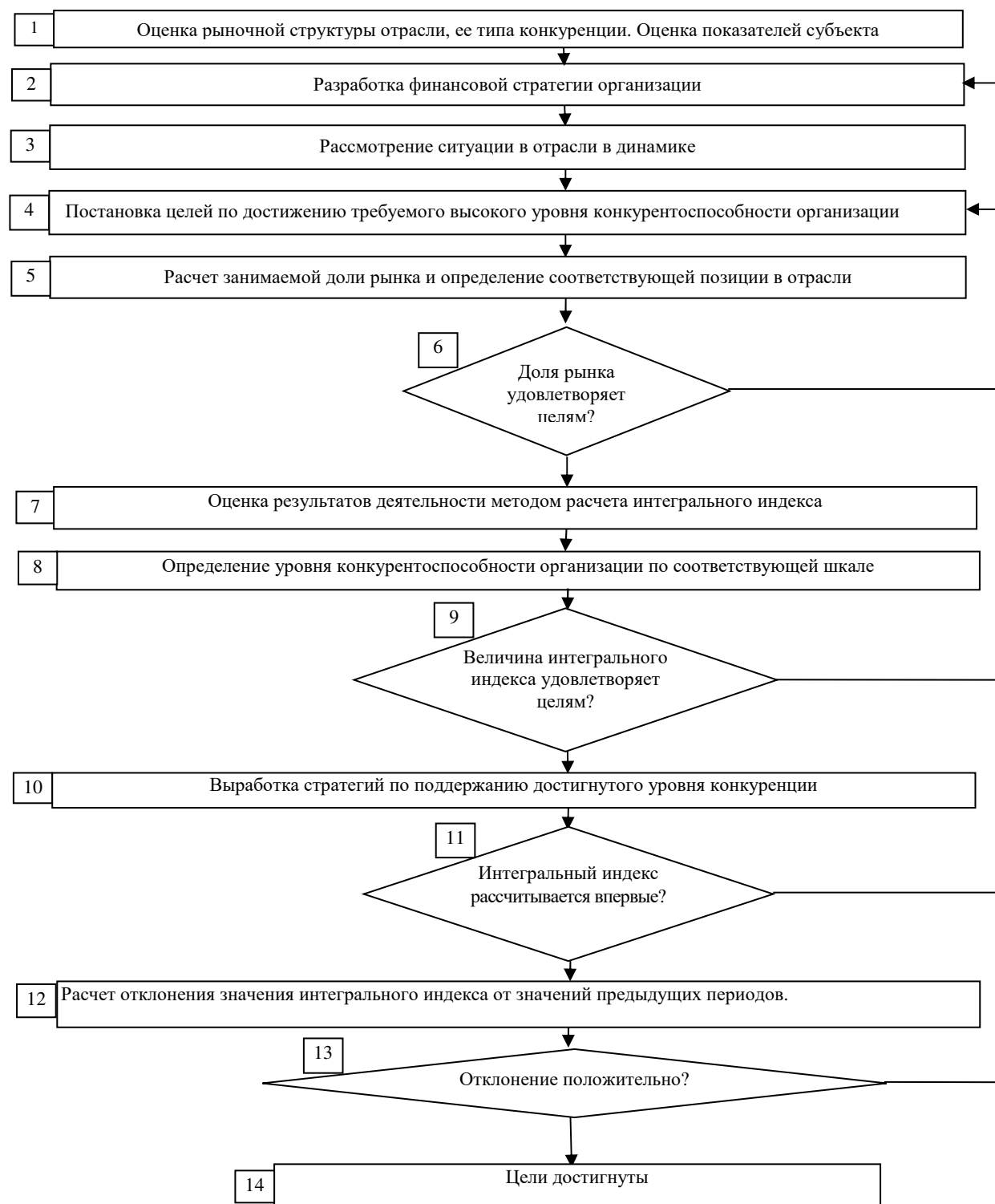


Рисунок 2. – Механизм повышения конкурентоспособности

Источник: собственная разработка.

ЛИТЕРАТУРА

1 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2007. – 521 с.

- 2 Старкова, Н.А. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Н.А. Старкова. – Рыбинск : РГАТА имени П.А. Соловьева, 2007. – 354 с.
- 3 Трошин, А.Н. Финансовый менеджмент / А.Н. Трошкин. – М. : Инфра-М, 2013. – 336 с.
- 4 Литовских, А.М. Финансовый менеджмент : конспект лекций / А.М. Литовских. – Таганрог : ТРТУ, 1999. – 76 с.
- 5 Акулов, В.Б. Финансовый менеджмент / В.Б. Акулов. – Петрозаводск : ПетрГУ, 2002. – 423 с.
- 6 Грязнова, А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь: Финансы и статистика / под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 369 с.
- 7 Давлетгареев, Н.Р. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / Н.Р. Давлетгареев, Т.Б. Давлетгареева // Проблемы управления рыночной экономикой : межрегион. сб. науч. тр. – Томск : Изд-во ТПУ, 2015. – Т. 1. – С. 76–81.

УДК 336.71

**КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА:
ПОНЯТИЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ****О.В. КОПЫЛОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)*

Представлено множество различных определений категории «кредитный портфель». Определена необходимость и цели управления кредитным портфелем коммерческого банка. Дано описание основных методов управления кредитным портфелем. Выявлены факторы, вызывающие потери у банка при кредитовании. Разработана авторская методика снижения рисков кредитного портфеля банка.

Понятие «кредитный портфель» коммерческого банка отличается своей неоднозначностью и неоднородностью.

С самого начала в основу определения «кредитный портфель» были заложены особенности, связанные с наличием кредитования. С учетом всего можно сказать, что кредитный портфель банка представляет собой некую совокупность банковских портфелей, которые базируются на основе деятельности банка в финансовой сфере.

В экономической литературе и на практике не существует общепринятой трактовки категории «кредитный портфель» коммерческого банка. В экономической литературе можно встретить следующие определения.

Кредитный портфель – это результат деятельности банка, который включает в себя совокупность всех выданных банком кредитов за определенный период времени.

Кредитный портфель – это характеристика структуры и качества выданных кредитов, классифицированных по определенным критериям (совокупность требований банка по предоставленным кредитам).

Кредитный портфель – совокупность активов банка в виде ссуд, учтенных векселей, межбанковских кредитов, депозитов и прочих требований кредитного характера, классифицированных по группам качества на основе определенных критериев. [1]

Существует множество различных подходов, стратегий, концепций для осуществления управления «кредитным портфелем» коммерческого банка.

С точки зрения Г. Марковича, «целью управления кредитным портфелем коммерческого банка является достижение оптимального состояния банка. Оптимальное состояние банка влияет на его ликвидность и надежность на определенном рынке». Следовательно, любая цель требует своего достижения. Чтобы достичь данной цели, на наш взгляд, необходимо ключевым ввести понятие «качество кредитного портфеля» коммерческого банка. Понятие «качество кредитного портфеля», как и понятие самого «кредитного портфеля» определяется неоднозначно. С одной стороны, мы можем понимать его как признак, свойство кредитного портфеля, а с другой – как положительные критерии, по которым мы характеризуем кредитный портфель. Но, пожалуй, наиболее удачное определение этому понятию дал О.И. Лаврушин. Он понимал качество кредитного портфеля как «такое свойство его структуры, которое обладает способностью обеспечивать максимальный уровень доходности при допустимом уровне кредитного риска и ликвидности баланса». На наш взгляд, данное определение раскрывает полную суть этого понятия, и, следовательно, по данному определению мы можем сделать вывод, что основополагающими критериями, характеризующими уровень кредитного портфеля банка, являются степень кредитного риска, уровень доходности и уровень ликвидности банка. О.И. Лаврушин считал, что «в основе управления «кредитным портфелем» банка лежит постоянная оценка качества кредитного портфеля и постоянный анализ».

Важным элементом структуры управления является необходимость учитывать степень кредитного риска.

Под кредитным риском понимается риск возникновения у банка потерь вследствие неисполнения, несвоевременного или неполного исполнения должником финансовых и иных имущественных обязательств перед банком в соответствии с условиями договора или законодательством вследствие исполнения законом своих условных обязательств. [2, с.3]

Из выше перечисленного можно прийти к мнению, что кредитный портфель можно определить как совокупность всех кредитов, выданных банком юридическим и физическим лицам, которые различаются и классифицируются по своим различным признакам и критериям, и к которым применяются различные методы и методики управления.

Под управлением «кредитным портфелем» подразумевается организация деятельности банка, осуществляемая при кредитовании, направленная на предотвращение или же полное отсутствие кредитного риска. Для того, чтобы в какой-то степени уменьшить уровень возникновения рисков, предлагается осуществлять кредитную деятельность в отношении к юридическим и физическим лицам в зависимости от объема и целей кредитования, учитывать виды кредитов, вид деятельности кредитополучателей и т.д.

Таблица 1. – Основные методы управления кредитным портфелем банка

Метод	Описание
Постоянный мониторинг	Здесь подразумевается постоянное наблюдение за состоянием кредитного портфеля коммерческого банка. Подразумевается также поддержание оптимального состояния и равновесия кредитного портфеля
Система лимитов	В данном методе выделяется введение каких-либо ограничений на предоставление кредитов юридическим и физическим лицам. Например, ограничение на выдачу кредитов тем лицам, которые уже имеют на данный момент определенное количество кредитов в том, либо в другом банке. Также ограничение на выдачу кредитов, лицам, которые «числятся в черном списке банка», то есть те лица, с которыми у банка были какие-либо проблемы (выплата не в срок, невыплата полной суммы кредита и т.д.) и т.д.
Соблюдение параметров кредитной политики	Здесь определяется уровень соблюдения норм и правил законодательных документов, установленных для каждого банка. Здесь осуществляется поддержание уровня тех условий, которые определяются банком в процессе управления кредитным портфелем и т.д.
Концентрация	Данный метод означает сосредоточение кредитных операций банка в определенной области или группе взаимосвязанных областей, на географической территории, или кредитование определенных категорий клиентов
Диверсификация	Суть данного метода состоит в распределении кредитного портфеля среди широкого круга заемщиков, которые отличаются один от другого как за характеристиками, так и по условиям деятельности

Источник: собственная разработка на основе [4].

Существенно важным необходимо считать анализ управления, основанный на различных качественных и количественных характеристиках в целом по банку и подразделениям. Что касается количественного анализа, то здесь изучается динамика банков по экономическим критериям. Сюда мы отнесем объем и структуру кредитов, сроки кредитов, разделение кредитов по группам кредитополучателей и т.д. Данный анализ позволяет выявить предпочтительные сферы кредитных вложений, круг более предпочтительных для банка кредитополучателей и др.

Если говорить о качественном анализе, то здесь изучается сфера деятельности кредитополучателей, виды кредитов, обладание кредитными рисками и т.д. На основе данного анализа дается оценка уровню соблюдения принципов кредитного портфеля, перспектив ликвидности данного банка и т.д.

Таким образом, важно заметить, что наличие количественного и качественного анализа необходимо для постоянного наблюдения за состоянием кредитного портфеля банка.

Также при рассмотрении данной темы важно учитывать факторы, которые могут вызвать потери у банка при кредитовании.

Таблица 2. – Факторы, вызывающие потери у банка при кредитовании

Внутренние факторы		Внешние факторы	
Недостаточность обеспечения	22%	Банкротство компании	12%
Неправильная оценка информации при изучении заявки на получение кредита	21%	Требования кредиторов о погашении задолженности	11%
Слабость операционного контроля и задержки в выявлении и реагировании на ранние предупредительные сигналы	18%	Безработица/Семейные проблемы	6%
Плохое качество обеспечения	5%	Кража/Мошенничество	4%
Невозможность получения оговоренного в контракте обеспечения	1%		
Итого:	67%	Итого:	33%

Источник: собственная разработка на основе [5].

Следовательно, по данной таблице легко заметить, что в 67% случаев потери банка происходят по причине внутренних факторов, что, в свою очередь, является показателем недостатков или неисполнения методик. Поэтому количественный и качественный анализы должны выявлять различные источники потерь банка в результате осуществления кредитной деятельности.

Вариант, который можно предложить для снижения кредитного риска в банках – это страхование. Сейчас этот метод не слишком часто используется в кредитной деятельности. Больше он распространен в сфере ипотечного кредитования, где из-за значительно больших сумм соответственно возрастает уровень возникновения кредитных рисков. Данный метод будет существенным в сфере кредитования на приобретаемое имущество и титул собственности. То есть банк обращается в страховую компанию, чтобы застраховать жизнь и здоровье заемщика. Но данный метод можно применять в отдельных случаях при кредитовании юридических и физических лиц. Например, с согласия кредитополучателя. В развитых странах этот метод вполне распространен практически во всех банковских организациях. В Беларуси же, на наш взгляд, он практически не получает своего развития, так как это связано с отсутствием базы данных по информации о невозвратах кредитов, отсутствие у банков стремления выступать в роли страхователя и т.д.

Но любая разработка требует мониторинга и оценки эффективности принятых мер. Таким образом, можно сказать, что, если в осуществлении кредитной деятельности и управлении кредитным портфелем коммерческого банка соблюдать все меры, направленные на улучшение состояния этих понятий, если грамотно и рационально использовать все методы управления кредитным портфелем, если добросовестно со стороны сотрудников осуществлять свою деятельность и анализ этой деятельности, основанный на количественных и качественных характеристиках, то, на наш взгляд, в дальнейшем банки нашей республики могут дорасти до такого уровня, когда главная угроза – кредитные риски невозврата – снизятся до мизерного уровня либо до их отсутствия вовсе.

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитный портфель является своеобразным индикатором деятельности коммерческих банков. Для того, чтобы данный индикатор «горел» нужным и выгодным для нас цветом, он требует соответствующего управления. А главными фактами в таком управлении являются управление качеством кредитного портфеля и анализ, основанный на количественных и качественных характеристиках. Для соответствующего управления качеством и проведения правильного и качественного анализа требуются различные принятые меры, разработанные методики и, конечно же, высококвалифицированные и компетентные сотрудники. Следовательно, управление кредитным портфелем коммерческого банка образует собой особую циклическую систему.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковские риски / под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина, д-ра экон. наук, проф. Н.И. Валенцовой. – М. : КНОРУС, 2009.
2. Инструкция о порядке формирования и использования банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отражаемым на балансе : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 28 сент. 2009 г., № 138.
3. Организация деятельности коммерческих банков : учебник / Г.И. Кравцова [и др.] ; под ред. Г.И. Кравцовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2002. – 504 с.
4. Бухтин, М.А. Методы оценки показателей кредитного риска / М.А. Бухтин // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. – 2005. – № 2. – С. 70–91.
5. Ковалев, П.П. Банковский риск-менеджмент / П.П. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 304 с.

УДК 336.77

**ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ
В РАМКАХ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «БНБ-БАНК»)**

О.В. КОПЫЛОВА

(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)

Объяснена необходимость создания эффективного финансового механизма управления кредитным портфелем как в Республике Беларусь, так и на мировой экономической арене, в целом. На конкретном примере продемонстрирован способ оценки кредитоспособности банка. На основании проведенного исследования разработана авторская методика оценки эффективности управления кредитной политикой коммерческого банка.

Целью любого коммерческого банка, в первую очередь, является минимизация кредитных рисков с последующей выработкой эффективного механизма управления кредитным портфелем коммерческого банка. Поэтому финансовый механизм управления кредитным портфелем можно определить, как организацию деятельности банка, осуществляемую при кредитовании, направленную на предотвращение или же полное отсутствие кредитного риска.

Каждый риск коммерческого банка подкрепляется как фактором, так и определенным показателем, который характеризует степень данного риска.

В нижепредставленной таблице можно наблюдать показатели, отражающие сущность и уровень кредитного риска, а также расчет данных показателей для характеристики кредитной политики банков (таблица 1).

Таблица 1. – Коэффициенты расчета

Коэффициент	Формула расчета	Описание коэффициента
1. Показатель общей кредитной активности	$K = Kp/A$ где Kp – общая сумма выданных банком кредитов; A – сумма активов коммерческого банка	Данный показатель отражает долю реальных кредитных операций банка в общем объеме операций банка по размещению средств
2. Коэффициент сомнительной задолженности	$K = (Knp + Пп)/Kp$ где Knp – проценты по кредитам; $Пп$ – задолженность по кредитам	Данный коэффициент отражает долю задолженности в общем объеме суммы кредита. Опираясь на данный показатель, в банке создается специальный резерв погашения сомнительной задолженности
3. Доля просроченной задолженности по основному долгу и процентов по нему в общей сумме активов банка	$K = Псс/A$	Показатель отражает, в какой пропорции банк сопоставляет задолженность по кредитам для финансирования своих активов
4. Доля просроченной задолженности по основному долгу и процентов по нему по отношению к собственному капиталу	$K = Псс/СК$	Показатель, отражающий долю кредитной задолженности по отношению к собственному капиталу
5. Коэффициент концентрации кредитов по сумме заемщиков	$K = Kp.10з/Kp$ где $Kp.10з$ – сумма кредитов 10 крупным заемщикам.	Коэффициент характеризует степень концентрации кредитного портфеля. Чем меньше его значение, тем менее концентрированным является кредитный портфель
6. Коэффициент обеспеченности просроченных ссуд резервами	$K = Псс/Р$ где $Псс$ – объем просроченных ссуд; $Р$ – резервы банка	Коэффициент, отражающий степень покрытия просроченных ссуд резервами коммерческих банков
7. Коэффициент соотношения расходов и доходов	$K = \text{Проц.расх}/\text{проц.дох}$ где проц.расх – сумма процентных расходов по кредитному портфелю; проц.дох – сумма процентных доходов по кредитному портфелю	Коэффициент сопоставления расходов и доходов. Нормальное значение: $0 < K < 1$

Источник: собственная разработка на основе [1-2].

Что касается определения эффективности кредитной политики, то ее возможно осуществить на основании показателей, представленных в Таблице 1. Таким образом, данные расчеты можно отобразить в следующей таблице.

Таблица 2. – Практическое применение показателей для оценки совокупного риска кредитного портфеля ОАО «БНБ-Банк»

Коэффициент	Расчет коэффициента	Результат
1. Показатель общей кредитной активности	$K_{2015}=246\ 106/393\ 645$	0,63
	$K_{2016}=258\ 766/404\ 620$	0,64
2. Коэффициент сомнительной задолженности	$K_{2015}=(246\ 106+34\ 710)/246\ 106$	1,14
	$K_{2016}=(258\ 766+37\ 302)/258\ 766$	1,14
3. Доля просроченной задолженности по основному долгу и процентов по нему в общей сумме активов банка	$K_{2015}=29\ 500/393\ 645$	0,075
	$K_{2016}=28\ 000/404\ 620$	0,069
4. Доля просроченной задолженности по основному долгу и процентов по нему по отношению к собственному капиталу	$K_{2015}=29\ 500/49\ 256$	0,6
	$K_{2016}=28\ 000/52\ 968$	0,53
5. Коэффициент концентрации кредитов по сумме заемщиков	$K_{2015}=60\ 117/246\ 106$	0,24
	$K_{2016}=70\ 410/258\ 766$	0,27
6. Коэффициент обеспеченности просроченных ссуд резервами	$K_{2015}=6\ 368/29\ 500$	0,22
	$K_{2016}=6\ 400/28\ 000$	0,23
7. Коэффициент соотношения расходов и доходов	$K_{2015}=20\ 201/37\ 128$	0,54
	$K_{2016}=20\ 112/41\ 276$	0,49

Источник: собственная разработка на основе [2, 4].

В данной таблице по каждому показателю рассчитан уровень риска за два последних года. По данным расчетам, приведенным в таблице, можно отметить, что все коэффициенты и показатели находятся в пределах допустимой нормы, что означает рациональное и эффективное управление кредитной политикой банка со стороны управленческого аппарата ОАО «БНБ-Банк».

В свою очередь, выведен агрегированный показатель (R) за каждый год и по уже имеющейся стандартной форме определена зона кредитного риска данного банка

$$R(2015) = \frac{0,63+1,14+0,075+0,6+0,24+0,22+0,54}{7} = 0,49 \quad (1)$$

$$R(2016) = \frac{0,64+1,14+0,069+0,53+0,27+0,23+0,49}{7} = 0,48 \quad (2)$$

Теперь осуществим распределение значения показателя R по зонам риска:

0<R<0,55 – ЗОНА ДОПУСТИМОГО РИСКА;

0,55<R<0,75 – зона критического риска;

0,75<R<1 – зона катастрофического риска.

Важно отметить, что ОАО «БНБ-Банк» находится в зоне допустимого риска, который, пожалуй, в основном, и свойственен всем коммерческим банкам.

В целом, кредитная политика ОАО «БНБ-Банк» положительно характеризует деятельность Банка и отражает его состояние на банковской арене страны. В кризис Банк стал более ответственно подходить к принятию кредитных рисков, что остается неизменным и в настоящее время.

Новизна усовершенствованной методики оценки качества и управления кредитным портфелем коммерческого банка заключаются в том, что такая методика впервые:

- учитывает все критерии оценки качества кредитного портфеля (кредитный риск, доходность, ликвидность);

- проста в применении, в частности – включает только семь показателей, охватывающих основные риски, связанные с формированием кредитного портфеля банка;

- благодаря переводу значений используемых показателей в сопоставимую балльную систему, данная методика является удобным и универсальным инструментом для сравнения качества кредитных портфелей нескольких коммерческих банков.

На основе усовершенствованных критериев оптимизации кредитного портфеля банка рекомендован **алгоритм оптимизации управления кредитным портфелем банка**, впервые учитывающий уро-

вень риска потерь привлеченных средств и средств акционеров от размещения их в кредитные операции; предел возможности банка нейтрализовать риск и компенсировать потери за счет собственных источников; уровень подверженности риску вложений акционеров в уставный капитал банка.

Практическая полезность рекомендованного алгоритма заключается в повышении качества управления кредитным портфелем коммерческого банка, и в частности, мониторинга кредитных рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долгова, С.А. Теоретические основы формирования кредитной политики коммерческих банков / С.А. Долгова // Управление экономическими и общественными системами. – 2010. – № 2. – С. 1–11.
2. Костерина, Т.М. Кредитная политика и кредитные риски / Т.М. Костерина. – М. : МФПА, 2005. – 104 с.
3. Об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2017 год [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 3 окт. 2016 г., № 359 // Офиц. сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/Legislation/documents/ondkp2017.pdf>. – Дата доступа: 27.03.2017.
4. Аудиторское заключение по годовой индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «БНБ-Банк» [Электронный ресурс] // Офиц. сайт ОАО «БНБ-Банк». – Режим доступа: http://www.bnb.by/Resources/бухгалтерская%20отчетность/годовая/аудиторское_заключение_2016.pdf. – Дата доступа: 10.07.2017.

УДК 336.713

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКОЙ В УСЛОВИЯХ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

О.В. КОПЫЛОВА

(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА)

Определены основные направления оптимизации кредитного портфеля коммерческих банков. Разработаны методические рекомендации по совершенствованию управления кредитной политикой коммерческого банка.

Если говорить конкретно о кредитном портфеле коммерческих банков, то стоит отметить, что он является неотъемлемым и наиболее важным составляющим элементом кредитной политики коммерческих банков, поэтому важную роль в общем процессе играет не только совершенствование и управление кредитной политикой, но и оптимизация кредитного портфеля. Несмотря на возрастающую значимость процесса взвешенного формирования кредитного портфеля как совокупного актива банка, его экономическое содержание, а также методики оценки совокупного риска кредитного портфеля и оценки качества портфеля, и, следовательно, вопросы оптимизации управления кредитным портфелем банка остаются до сих пор неразработанными.

Представим более детально алгоритм оптимизации кредитного портфеля (рисунок).

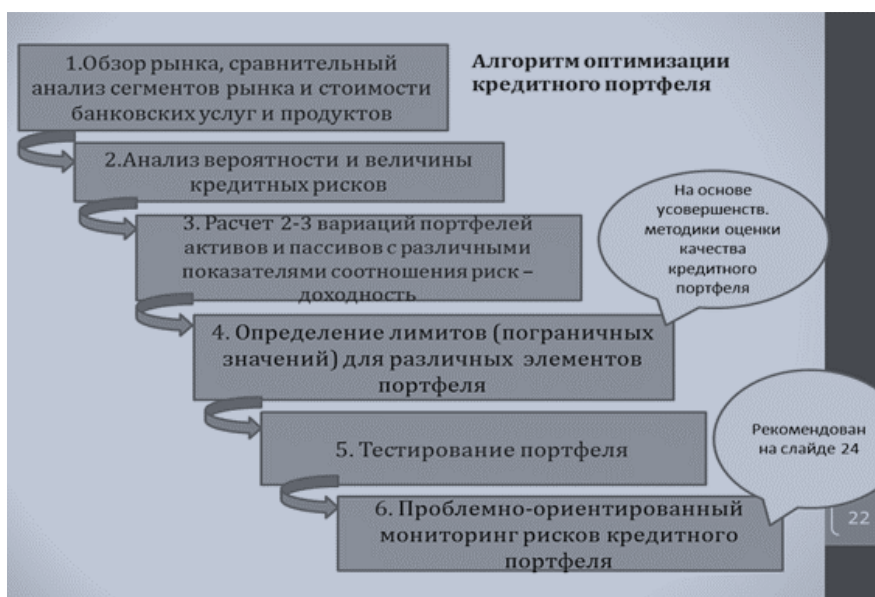


Рисунок. – Алгоритм оптимизации кредитного портфеля

Источник: собственная разработка на основе [1-2].

Соответственно, исходя из процесса изучения информации по данной теме можно определить следующие рекомендации по повышению эффективности методов и способов кредитования в коммерческом банке:

1. Создание кредитных деривативов

- Использование как механизм управления кредитными рисками при осуществлении процесса кредитования коммерческими банками. Отличается минимальным влиянием непосредственно на заемщика. Данный производный финансовый инструмент позволит использовать предназначенные для защиты от кредитного риска кредитные контракты. В рамках соглашения одна сторона (продавец дериватива) за определенное комиссионное вознаграждение соглашается выплатить сумму долга по базовым кредитным контрактам в случае неплатежеспособности заемщиков, а другая сторона (покупатель дериватива) обязуется оплатить комиссионное вознаграждение (компенсацию за взятие риска). Этот инструмент является объективной необходимостью расширения банковского инструментария воздействия на заемщика и инструментария управления кредитными и процентными рисками.

2. Активизация коммерческих банков в процессе работы фондового рынка Республики Беларусь

- Интерес коммерческих банков в участии работы фондового рынка заключается в том, что коммерческие банки могут покупать ценные бумаги государства, различных акционерных обществ и, таким образом, формируя свой портфель ценных бумаг. Особенность состоит даже не столько в получении дивидендов, сколько в предоставлении возможного участия в качестве акционеров в управлении той и или иной компании. Таким образом, расширяется кредитная структура и влияние коммерческих банков на экономической арене страны.

3. Использование наиболее значимых инструментов фондового рынка

- Что касается акций, то здесь понятно, что банк может получать дивиденды за использование акций, соответственно, это является источником прибыли, что весьма важно для коммерческих банков.

Если говорить о фьючерсах, то здесь стоит отметить, что коммерческие банки держат значительную часть своих средств в форме легко реализуемых ценных бумаг с фиксированным доходом, что обеспечивает им определенную гибкость для быстрого приспособления к изменениям экономических условий и создает важный источник дохода.

Банки могут использовать фьючерсы в целях защиты цены портфеля с фиксированным доходом, так же для фиксации процентов по займам либо для фиксации дохода по предполагаемым инвестициям.

Так же возможно использовать опционы, то здесь по механизм работы идет по принципу фьючерса, однако не обязателен для исполнения.

4. Использование наиболее эффективных методов кредитования

– К примеру, возможно использование:

Кредита с «шаровым» платежом – В этом случае предусматривается выплата большей части или всей суммы кредита, т.е. «шаровой» платеж в конце срока кредитования.

Кредит с участием – Представляет собой схему финансирования, при которой кредитор непосредственно участвует в инвестировании: кредитор одновременно получает и платежи по кредиту, и определенную часть регулярного дохода

Кредит с нарастающими платежами – Применяется для заемщиков, рассчитывающих на рост доходов. Особенности такого метода кредитования: – минимальный первый взнос, затем взносы увеличиваются с постоянным темпом.

5. Снижение концентрации кредитов в сторону их диверсификации (в соответствии с ДКП 2016-2020)

- Кредитная политика должна стимулировать диверсификацию кредитного портфеля и способствовать нахождению баланса между максимальным доходом и минимальным риском. Диверсификация кредитного портфеля наиболее существенна в отличие от концентрации, так как благодаря диверсификации заемщики классифицируются по определенным признакам, что значительно улучшает и упрощает процедуру кредитных операций. Создаются определенные системы и группы заемщиков, для которых, возможно, существуют различные условия и принципы кредитования.

6. Повышение лимитирования кредитов (в соответствии с ДКП 2016-2020)

- Лимитирование концентрации риска – это установление лимита. Этот метод используется обычно по тем видам рисков, которые выходят за пределы их допустимого уровня, т.е. по операциям, осуществляемым в зоне критического или катастрофического риска.

Лимитирование реализуется путём установления на предприятии соответствующих внутренних нормативов в процессе разработки финансовой политики. Эта система нормативов может включать:

- предельный размер (удельный вес) заёмных средств, используемых в хозяйственной деятельности. Этот лимит устанавливается отдельно для операционной и инвестиционной деятельности предприятия, а в ряде случаев – и для отдельных операций (финансирования реального инвестиционного проекта; финансирования формирования оборотных активов и т.п.);
- минимальный размер (удельный вес) активов в высоколиквидной форме. Этот лимит обеспечивает формирование «ликвидной подушки», характеризующей размер резервирования высоколиквидных активов с целью предстоящего погашения неотложных финансовых обязательств предприятия. В качестве «ликвидной подушки» в первую очередь выступают краткосрочные финансовые вложения предприятия, а также его краткосрочная дебиторская задолженность;
- максимальный размер товарного (коммерческого) или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю. Размер кредитного лимита устанавливается при формировании кредитной политики предприятия;

- максимальный размер депозитного вклада, размещаемого в одном банке. Лимитирование депозитного риска осуществляется в процессе использования данного финансового инструмента инвестирования капитала предприятия;
- максимальный размер вложения средств в ценные бумаги одного эмитента. Эта форма лимитирования направлена на снижение концентрации несистематического (специфического) риска при формировании портфеля ценных бумаг;
- максимальный период отвлечения средств в дебиторскую задолженность. За счёт этого норматива обеспечивается лимитирование риска неплатёжеспособности, инфляционного риска, а также кредитного риска.

7. Использование эффективной оценки кредитоспособности заемщика и управления кредитной политикой

• На данный момент система скоринга, как система оценки кредитоспособности лица, основанная на численных статистических методах, больше подходит в потребительском экспресс-кредитовании на небольшие суммы. Однако данный вид кредита обладает наименьшим кредитным риском, за счет большого числа кредитополучателей, а значит большей диверсифицированности риска. В современных условиях наибольшее внимание необходимо уделить оценке кредитоспособности заемщиков, а данном случае особое значение принимает бальная оценка, не замедляющая процесс принятия решения, нежели полное сопровождение заявки специалистом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Организация деятельности коммерческих банков : учебник / Г.И. Кравцова [и др.] ; под ред. проф. Г.И. Кравцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2007. – 478 с.
2. Долгова, С.А. Теоретические основы формирования кредитной политики коммерческих банков / С.А. Долгова // Управление экономическими и общественными системами. – 2010. – № 2. – С. 1–11.

УДК 336.7

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «БАНКОВСКИЙ РИСК»

Т.Ю. ПОЛТОРАК

(Представлено: А.В. ВЕРИГО)

Исследованы различные интерпретации к видению понятия «банковский риск», выявлены сходства и различия существующих определений. Представлено собственное определение понятий «риск» и «банковский риск». Обозначены принципы управления рисками коммерческого банка.

Банковская деятельность сопровождается различными финансовыми рисками, генерируемыми общими особенностями финансового рынка и спецификой банковской деятельности. Особенностью этой деятельности является работа в основном с привлеченными средствами клиентов. Она сопряжена как с возможностью их потерь, так и с приумножением, но в любом случае – с рисками. Это объясняет значимость оценки уровня того или иного банковского риска. Оценка риска – это количественное определение затрат, связанных с проявлением рисков, на определенном этапе деятельности банка. Целью оценки рисков является определение соответствия результатов деятельности банка рыночным условиям. Когда банк будет знать возможные потери, он будет планировать величину создаваемых резервов для их покрытия, а также другие способы минимизации рисков, что является предметом риск-менеджмента. Все это поможет в поддержании стабильности банковской деятельности.

Для детального изучения банковских рисков исследуем представленные в современной экономической литературе подходы к определению категории «риск». Надо отметить, что данная категория имеет очень большое количество определений, что подтверждает ее сложность и неоднозначность. Рассмотрим основные подходы к определению данной категории (таблица 1).

Таблица 1. – Сущность определения категории «риск»

Автор 1	Определение 2
А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль, Т. Мальтус, И. Шумпетер и др. (классическая школа)	Содержание категории предметно не раскрывается. Под риском и неопределенностью подразумевается вероятность неудачи, которая противостоит всякой предпринимательской деятельности в принципе [1]
Ф.Х. Найт (маржинализм)	Неопределенность по Найту — это состояние среды, при котором классификация отдельных случаев не подлежит какой-либо систематизации, а риск — когда такая систематизация возможна и позволяет оценить вероятность и последствия наступления неблагоприятных событий. Состояние риска Найт связывает с условиями совершенной/несовершенной конкуренции. Риск возникает в ситуации, когда известны все возможные исходы событий и вероятности их наступления, т.е. риск – это оцененная любым способом вероятность [2]
Дж. М. Кейнс (кейнсианство)	Джон Мейнард Кейнс определял финансовый риск как неопределенность получения ожидаемого дохода от вложения средств [1]
В.М. Гранатуров	Риск – потенциальная, численно измеримая возможность потери. Понятием риска характеризуется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий [3]
Л.А. Миэринь	Риск – вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступления планируемых доходов, прибыли [4]
Л.А. Филиппов, М. Л. Филиппов	Риск – степень неопределенности получения будущих чистых доходов [5]
О.Ренн	Риск – это возможность того, что человеческие действия или результаты его деятельности приведут к последствиям, которые воздействуют на человеческие ценности [6]
А.П. Альгин	Риск- деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [7]

Окончание таблицы 2

1	2
Н.Сениор, Дж. Милль	Риск – это ущерб, полученный в результате неверно принятого решения [8]
Н. Луман	Риск является обратной стороной нормальной формы, и «только при обращении к обратной стороне нормальной формы мы и можем распознать ее как форму» [9]
Э. Гидденс	«Среда риска» в современном обществе содержит три компонента: угрозы и опасности, порождаемые рефлексивностью модернити; угрозу насилия над человеком, исходящей от индустриализации войн, и угрозу возникновения чувства бессцельности, бессмысленности человеческого существования, порождаемую попытками человека соотносить свое личное бытие с рефлексивной модернизацией [10]
У. Бек	Риск – это не исключительный случай, не «последствие» и не «побочный продукт» общественной жизни. Риски постоянно производятся обществом, причем это производство легитимное, осуществляемое во всех сферах жизнедеятельности общества – экономической, политической, социальной. Риски - неизбежные продукты той машины, которая называется принятием решений [11]

Источник: собственная разработка на основе [1-11].

Рассматривая определения категории «риск» разных авторов, можно заметить, что суть каждого из определений практически совпадает, но некоторые авторы отмечают какое-то свое особенное виденье в толковании этого определения. В целом под риском принято понимать вероятность, а точнее угрозу потери банком своих ресурсов, недополучения доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления определенных финансовых операций, а также вероятность воздействия на человеческие ценности вследствие принятия какого-либо решения.

Для конкретизации понятия «банковский риск» приведем сравнительную характеристику его определений (таблица 2).

Таблица 2. – Определение категории «банковский риск»

Автор	Определение
В.В. Козловский	Банковский риск – возможные убытки банка в результате его деятельности [12]
А.Н. Азрилиян	Банковский риск – это возможность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями [13]
З.Н. Ширинская	Банковские риски – совокупность различных взаимосвязанных рисков (кредитных, процентных, ликвидности и т.д.) [13]
Л. Харрис	Банковский риск есть не что иное, как ситуация, порожденная неопределенностью информации, используемой банками для управления и принятия решений и характеризуемая строгой зависимостью между возможным исходом принятого решения и соответствующей ему вероятностью [14]
В.И. Тарасов	Банковский риск – деятельность или поведение субъекта банковской сферы в условиях неопределенности [15]
Ю.М. Воронин	Банковский риск - это ситуативная характеристика деятельности банка, отображающая неопределенность ее исхода и характеризующая вероятность негативного отклонения действительности от ожидаемого [16]
О.Е. Медведева	Банковский риск – это вероятность возникновения потерь в виде утраты активов, недополучения запланированных доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления банком финансовых операций [17]

Источник: собственная разработка на основе [12-17].

Проанализировав данные таблицы 2, можно отметить общие черты, которые авторы выделяют в данной категории, а именно то, что в результате банковского риска, как и вообще риска возникает вероятность потерь (убытков), так как данные специфические операции протекают в условиях неопределен-

ности. Делаем вывод, что банковский риск – это ситуация, когда банк или другое небанковское кредитное учреждение в ходе своей деятельности имеют возможность понести потери из-за недостатка той или иной информации.

Обобщая проведенное теоретическое исследование, на наш взгляд, оценка, управление и минимизация банковских рисков должны быть одной из главнейших задач деятельности любого коммерческого банка ввиду их установленной цели – достижения максимальной прибыли при минимальных затратах. В основу банковского управления рисками должны быть положены следующие принципы: комплексность, т.е. единая структура системы управления для всех видов риска; дифференцированность, то есть специфика содержания отдельных элементов системы должна строиться исходя из конкретных видов банковских рисков, с которыми сталкивается банк; единство информационной базы; координация управления различными видами рисков; прогнозирование возможных источников убытков или ситуаций, способных принести убытки, их количественное измерение; финансирование рисков, экономическое стимулирование их уменьшения; ответственность и обязанность руководителей и сотрудников; четкость политики и механизмов управления рисками; координируемый контроль рисков по всем подразделениям и службам банка, наблюдение за эффективностью процедур управления рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Риск, неопределенность и пределы решений [Электронный ресурс]. – М., 2015. – Режим доступа: http://www.money-never-sleep.ru/what_is_risk/. – Дата доступа: 28.12.2016.
2. Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики : учебник для вузов / Р.М. Нуреев. – 2-е изд., изм. – М. : НОРМА, 2002. – С. 387.
3. Гранатуров, В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. – М., 1999. – С. 6.
4. Мизринь, Л.А. Основы рискологии / Л.А. Мизринь. – СПб., 1998. – С. 5.
5. Филиппов, Л.А. Оценка риска по методу Вексичко / Л.А. Филиппов, М.Л. Филиппов. – Барнаул, 2000. – С. 10.
6. Ренн, О. Три десятилетия исследования риска / О. Ренн // Вопросы анализа риска. – М., 1999. – С. 87.
7. Альгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М., 1989ю – С. 19.
8. Саркисова, Е.А. Риски в торговле: управление рисками : практ. пособие / Е.А. Саркисова. – М. : Дашков и Ко, 2009. – 244 с.
9. Луман, Н. Понятие риска / Н. Луман // THESIS. – 1994. – № 5. – С. 141.
10. Гидденс, Э. Судьба, риск и безопасность / Э.Гидденс // THESIS. – 1994. – № 5. – С. 102.
11. Бек, У. От индустриального общества к обществу риска / У. Бек // THESIS. – 1994. – № 5. – С. 45.
12. Основы банковского дела : учеб. пособие / В.В. Козловский [и др.] ; под общ.ред. Ю.М. Ясинского. – Минск : Тесей, 1999. – 448 с.
13. Новый экономический словарь /А.Н. Азрилиян [и др.] ; под общ.ред. А.Н. Азрилиян. – М. : Омега-Л, 2014. – 1088 с.
14. Харрис, Л. Денежная теория / Л. Харрис ; пер. В.М. Усоскин. – М., 1990. – С. 631.
15. Тарасов, В.И. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие / В.И. Тарасов. – 2-е изд., стереотип. – Минск : Книжный Дом ; Мисанта, 2005. – 512 с.
16. Воронин, Ю.М. Управление банковскими рисками / Ю.М. Воронин. – М. : НОРМА, 2007. – С. 22.
17. Коваленко, О.Г. Банковские риски: сущность, классификация / О.Г. Коваленко, О.Е. Медведева // Вектор науки. – 2013. – № 3. – С. 340.

УДК 336.7

ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Т.Ю. ПОЛТОРАК

(Представлено: А.В. ВЕРИГО)

Исследованы различные методы оценки банковских рисков, приведены инструменты расчета различных видов риска. Обозначена нормативно-правовая база исследования. Дана оценка существующим инструментам и методам оценки рисков коммерческого банка.

Управление банковскими рисками представляет собой целостную концепцию управления банковской деятельностью, основанную на понимании сущности риска как экономической категории, знании видов банковских рисков, методов управления рисками, разработки стратегии управления рисками. А, следовательно, совершенствование системы оценки и управления банковскими рисками является стратегически важным направлением повышения эффективности банковской деятельности в условиях нарастающей неопределенности внешней среды.

В области расчета и оценки уровня банковских рисков наиболее полным документом, на который должны ориентироваться белорусские банки, является Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь №137 «Об утверждении Инструкции о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций».

Данная инструкция содержит сведения о расчете нормативного капитала, величины активов и внебалансовых обязательств, подверженных кредитному, рыночному, процентному, фондовому, валютному, товарному рискам; расчет величины операционного риска. Кроме того, определяет нормативы минимального размера нормативного капитала, достаточности нормативного капитала, левереджа, ликвидности, ограничения концентрации риска, ограничения валютного риска [1].

Однако, нормативно-правовая база регулирования оценки банками рисков не ограничивается лишь этим Постановлением. Существует немало количество других Инструкций Национального банка Республики Беларусь, а также Банковских кодексов Республики Беларусь.

В Банковском кодексе Республики Беларусь касаясь банковских рисков выделяется 10 статей. Это статьи 109-116 и 118 статья 15 главы. Данные статьи 14 регулируют обеспечение финансовой надежности банка (ст.109), описывают требования к организации корпоративного управления банком, управления рисками и внутреннего контроля (ст.1091), определяют размер фонда обязательных резервов, размещаемых в Национальном банке (ст.110), представляют нормативы безопасного функционирования (ст.111), ликвидности (ст.113), достаточности нормативного капитала (ст.114), ограничения концентрации риска (ст.115), ограничения валютного риска (ст.116), безопасного функционирования, устанавливаемые в целях осуществления банковского надзора на консолидированной основе (ст.118) [2].

Таким образом, все многообразие различных нормативно-правовых актов достаточно широко освещает регулирование методов оценки банковских рисков, а также способы управления банковскими рисками. Однако можно выделить один существенный минус: отсутствие четкой и единой законодательной базы по способам расчета конкретных видов банковского риска. Если же появится единый, четко структурированный законодательный документ, отражающий стандарты, методику, количественную оценку и процесс управления всеми видами рисков, то появятся значительные успехи в сфере риск-менеджмента.

Величина кредитного риска определяется как сумма величин кредитных рисков по отдельным направлениям кредитования:

$$CR = CR_{corp} + CR_{ret} + CR_{inst}, \quad (1)$$

где CR – величина кредитного риска; CR_{corp} – величина кредитного риска по корпоративному бизнесу; CR_{ret} – величина кредитного риска по розничному бизнесу, в том числе клиентам малого бизнеса; CR_{inst} – величина кредитного риска по операциям с финансовыми институтами.

Величина кредитного риска по каждому направлению кредитования рассчитывается как произведение суммы активов и внебалансовых обязательств, взвешенных на риск, и коэффициента, характеризующего требуемую достаточность нормативного капитала:

$$CR_i = RW A_i \times \alpha, \quad (2)$$

где CR_i – величина кредитного риска по i -ому направлению деятельности; RWA_i – сумма активов и внебалансовых обязательств, взвешенных на риск, по i -ому направлению деятельности; α – значение норматива достаточности нормативного капитала Банка, устанавливаемое НБ РБ.

Сумма активов и внебалансовых обязательств, взвешенных на риск, определяется на основании данных формы 2801 и рассчитывается следующим образом:

$$RWA_i = \sum A_{ij} \times \beta_j, \quad (3)$$

где RWA_i – сумма активов и внебалансовых обязательств, взвешенных на риск, по i -ому направлению деятельности; A_{ij} – сумма активов и внебалансовых обязательств, подверженных кредитному риску, по i -ому направлению деятельности, относящихся к j -ой группе риска; β_j – значение коэффициента, характеризующего степень риска, активов, относящихся к j -ой группе риска.

Величина процентного риска (ПР) рассчитывается по нижеприведенной формуле:

$$ПР = СПР + ОПР, \quad (4)$$

где СПР – специальный процентный риск; ОПР – общий процентный риск.

Для расчета величины специального процентного риска все чистые длинные и короткие позиции по долговым инструментам относятся к пяти группам, для которых устанавливаются соответствующие степени риска от 0% до 8%.

Величина общего процентного риска принимается равной сумме следующих значений (без учета признаков позиций):

1. Процент от наименьшей величины из длинной или короткой позиции каждого временного интервала до погашения.
2. Наименьшей величины длинной или короткой позиции в каждой зоне.
3. Наименьшей величины чистых позиций двух зон, имеющих противоположные признаки позиций, подверженной взвешиванию на следующие коэффициенты риска: между I и II зонами – 40 %; между II и III зонами – 40 %; между I и III зонами – 100 %;
4. 100 % от общей величины чистой открытой позиции, рассчитанной как разница между суммой длинных и суммой коротких позиций всех зон.

Величина фондового риска (ФР) рассчитывается по следующей формуле:

$$ФР = СФР + ОФР, \quad (5)$$

где СФР – специальный фондовый риск; ОФР – общий фондовый риск.

Размеры специального и общего фондового риска рассчитываются отдельно по каждому страновому портфелю. Для этого долевые инструменты группируются отдельно по странам и определяются чистые позиции по каждому виду долевого инструмента.

Для расчета специального риска рассчитывается брутто-позиция странового портфеля. Брутто-позиция странового портфеля подвергается взвешиванию на коэффициент риска, равный 8 процентам.

Для расчета общего фондового риска рассчитывается чистая позиция по страновому портфелю как разница между чистыми длинными и чистыми короткими позициями видов долевого инструмента. Чистые позиции по страновому портфелю подвергаются взвешиванию на коэффициент риска, равный 8 процентам.

Величина валютного риска (ВР) определяется на основании позиций банка, ОАО "Банк развития", небанковской кредитно-финансовой организации, номинированных в иностранной валюте, драгоценном металле в виде банковских слитков, переоцениваемых мерных слитков, переоцениваемых монет, и рассчитывается следующим образом:

$$ВР = ОВП \times 0,08, \quad (6)$$

где ОВП – суммарная открытая позиция банка, ОАО "Банк развития", небанковской кредитно-финансовой организации по валютному риску.

Величина валютного риска не принимается в расчет величины рыночного риска при условии, что суммарная открытая позиция банка, ОАО "Банк развития", небанковской кредитно-финансовой организации по валютному риску не превышает 2,5 процента нормативного капитала

Величина операционного риска рассчитывается в соответствии с базовым индикативным подходом либо стандартизированным подходом.

Ввиду того, что базовый индикативный подход менее трудоемкий, чем стандартизированный, то целесообразно будет рассмотрение именно этого подхода. При использовании базового индикативного подхода величина операционного риска (ОР) рассчитывается следующим образом:

$$ОР = ВД \times a \div n, \quad (7)$$

где ВД – суммарная величина положительного ежегодного валового дохода за предыдущие три года; а – фиксированная величина, равная 0,15; n – количество лет за предыдущие три года, в которых ежегодный валовой доход был положительным [1].

Обобщая проведенное теоретическое исследование, отметим, несмотря на определенный прогресс в формировании системы расчета и оценки рисков банковского сектора, используемой Национальным банком Республики Беларусь, инструментарий нуждается в дальнейшем совершенствовании и развитии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: принят Палатой Представителей 3 окт. 2000 г.: одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г. : текст Кодекса по состоянию на 2017 г. // Сайт Эталон-Онлайн. – Минск: Алмафея, 2008. – Режим доступа: http://www.etalonline.by/?type=text®num=НК0000441#load_text_none_1_. – Дата доступа: 10.09.2017.
2. Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 28.09.2006, №137 : с изм. и доп. // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/Legislation/documents/PP_137_2016.pdf. – Дата доступа: 10.09.2017.

УДК 336.7

ОЦЕНКА БАНКОВСКИХ РИСКОВ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**Т.Ю. ПОЛТОРАК***(Представлено: А.В. ВЕРИГО)*

Исследованы различные методы оценки банковских рисков, выявлены преимущества и недостатки существующих систем. Приведена собственная классификация банковского надзора в зависимости от контролирующего органа. Обозначены рекомендации для повышения устойчивости банковского сектора.

Особым видом финансового контроля, несомненно, является банковский надзор, под которым подразумевают наблюдение за деятельностью банков для обеспечения безопасности и стабильности банковской системы в целом. Надзор в банковской сфере носит публично-правовой статус, его организация нашла законодательное отражение в законах о центральном банке и банковской системе. Главная цель банковского надзора – поддержание стабильности всей банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов.

Банковский надзор в зависимости от контролирующего органа классифицируется на 3 вида:

1. Надзор, осуществляемый Центральным банком страны (Центральный банк – единственный орган, наделенный полномочиями осуществлять контрольные действия за деятельностью финансово-кредитных институтов). Данный вид надзора характерен для следующих стран – Великобритания, Нидерланды, Италия. Республика Беларусь также осуществляет банковский надзор в лице Национального банка Республики Беларусь.

2. Надзор, отделенный от деятельности Центрального банка (государственные органы банковского контроля осуществляют надзорные функции в лице соответствующих профильных министерств, ведомств, комитетов). Характерен для Норвегии, Австрии, Канады, Швейцарии.

3. Смешанная система банковского надзора (Центральный банк разделяет обязанности по надзору с иными государственными органами). Так, во Франции, помимо Центрального банка, банковский контроль осуществляют Банковская комиссия, Комитет по банковской и финансовой регламентации, Комитет по кредитным учреждениям и инвестиционным компаниям; в Японии — Министерство финансов; в Германии — Федеральное ведомство по надзору за финансовыми организациями; в США — Министерство финансов, Генеральное управление отчетности, Федеральная корпорация страхования депозитов.

Изучив литературу российских и белорусских экономистов касаясь методов оценки банковских рисков, можно сделать следующий вывод: в основном выделяют 3 наиболее часто используемых на практике метода оценки. Это статистический метод, аналитический метод и метод экспертных оценок. М.А. Селина выделяет еще и концепцию рисковой стоимости VaR (Value at Risk). Н.И. Барташевич помимо приведенных выше методов выделяет еще метод исторического моделирования и метод статистических испытаний Монте-Карло.

Кроме того, как российская, так и белорусская экономическая школа отмечают необходимость использования банками такого метода как стресс-тестирование. Стресс-тестирование – оценка потенциального эффекта на финансовое состояние банка при изменениях рисков его деятельности, исходя из вероятностей потенциальных событий. Стресс-тестирование включает количественный и качественный анализ. Количественный анализ направлен на выявление масштаба и последовательности появления неблагоприятных событий и силы их воздействия на различные показатели банковской деятельности. Качественный анализ сконцентрирован на оценке возможностей банков по сокращению потенциальных потерь.

Из зарубежного опыта методов оценки банковских рисков представляет интерес выделение американской методики CAMELS, используемой Федеральной резервной системой США. Аббревиатура CAMELS представляет собой сочетание заглавных букв анализируемых компонентов: С – capital adequacy или достаточность капитала; А – asset quality или качество активов; М – management или качество управления; Е – earnings или прибыльность; L – liquidity или ликвидность; S – sensitivity to risk или чувствительность к риску. Каждый из показателей оценивается по 5-балльной шкале, где 1 получает финансово-устойчивый банк, а 5 – банк с критическим уровнем рисков. Затем по результатам оценки каждого компонента выставляется комплексная оценка также по 5-балльной шкале (1 – strong (сильный), 2 –

satisfactory (удовлетворительный), 3 – fair (посредственный), 4 – marginal (критический), 5 – unsatisfactory (неудовлетворительный) [1].

Банком Италии с 1993 года применяется рейтинговая система PATROL в качестве инструмента дистанционного надзора для оценки финансовой устойчивости банка. Подходы и основные ключевые моменты схожи с системой CAMELS, однако они адаптированы к системе надзора Италии, где нет законодательно установленной процедуры проведения проверок. Основные компоненты данной системы – достаточность капитала (PATrimonio), доходность (Redditivita), кредитный риск (Rischiosita), организация (Organizzazione) и ликвидность (Liquidita). Каждый компонент, а также сводный рейтинг имеет оценку от 1 (лучший рейтинг) до 5 (худший рейтинг).

Информационная система BAKIS была внедрена в Германии Федеральным ведомством по контролю над банками и Бундесбанком в 1997 году. Это общая стандартизированная система оценки банковской репутации, цель которой – оперативный анализ финансовой ситуации в банке, анализ подверженности кредитному, рыночному рискам, а также риску ликвидности. Данная система рассчитывает и анализирует 47 показателей, связанных с рисками, которые банки принимают на себя, 19 показателей, оценивающих кредитный риск (включая платежеспособность), 16 показателей, определяющих рыночные риски, 2 показателя ликвидности, а также 10 показателей, отражающих информацию о прибыльности банка.

В 1997 году Франция начала использовать рейтинговую систему (ORAP) – многофакторный программный комплекс, созданный для оценки конкретного финансового института. Цель – анализ существующих проблем на основе оценки всех компонентов рисков, связанных с его деятельностью. Рейтинговая система ORAP использует различные внутренние и внешние источники информации. Система работает в рамках стандартизированного программного комплекса с оценкой 14 компонентов – пруденциальные нормы (ликвидность, адекватность капитала и т. д.), деятельность, отражаемая на балансе и за балансом (качество активов, некачественные кредиты), компоненты, связанные с рыночным риском, доходностью (операционный доход, прибыльность активов и т. д.), качественные компоненты (менеджмент, внутренний контроль, состав учредителей). Каждый компонент получает рейтинг по шкале от 1 (лучший рейтинг) до 5 (худший рейтинг) и затем трансформируется в сводный рейтинг.

Система банковского анализа SAABA, разработанная Французской банковской комиссией состоит из трех аналитических модулей. Первый из них – модуль количественного анализа – исследует кредитный портфель банка и рассчитывает кредитный риск. Второй модуль исследует качество владельцев акций банка. Третий модуль на основе рейтинговых данных, результатов исследований на местах и сведений по рынкам диагностирует качество управления банком, внутренний контроль и ликвидность. Используя информацию, полученную по всем трем модулям, система вырабатывает синтетический диагноз банка, в том числе дает оценку его надежности (по пятибалльной шкале) [2].

Исходя из анализа таблицы, можно сделать вывод, что основным недостатком зарубежных методик оценки рисков банка является то, что действующие методики позволяют достоверно оценить только текущее финансовое положение банка.

Обобщая проведенное теоретическое исследование, существует ряд показателей, отражающих уровень подверженности рискам банков. Национальный банк Республики Беларусь разработал некоторые рекомендации, основанные на мировом опыте, для повышения устойчивости банковского сектора. Это:

- достаточность капитала для покрытия основных рисков банковской деятельности (кредитного, рыночного, операционного);
- управление ликвидностью банка и ограничение риска ликвидности, включая соответствие требований и обязательств банка по срокам размещения и привлечения, а также наличие требований к структуре активов банка по уровню ликвидности;
- ограничение концентрации рисков, включая ограничение риска на одного должника, группу взаимосвязанных должников, на одного связанного с банком должника (инсайдера) и взаимосвязанных с ним лиц, а также ограничение общей суммы рисков на всех инсайдеров и общей суммы крупных рисков и др. [3].

Однако несмотря на данный факт, а также на большое разнообразие методик оценки финансовой устойчивости, до сих пор не создана модель, которая позволила бы адекватно оценивать финансовую устойчивость коммерческого банка на долгосрочную перспективу.

Анализ эффективности методов оценки банковских рисков в Республике Беларусь выявил, что оценочный потенциал в нашей республике используется не полностью, поэтому требуется комплекс мер по совершенствованию как методов оценки, так и подходов к ним.

Таблица. – Преимущества и недостатки зарубежных методик оценки банковских рисков

Страна	Надзорный орган	Методика	Тип методики	Преимущества	Недостатки
США	Все надзорные органы	CAMELS	Внутренняя система оценок	Стандартизированный метод оценки банков; рейтинги по каждому показателю указывают направления действий для их повышения; свободная оценка выражает степень необходимого вмешательства, которое должно быть принято по отношению к банку со стороны контролирующих органов	В значительной степени основана на экспертных (субъективных) оценках, поэтому качество конечного результата во многом будет зависеть от профессионализма супервизоров
Италия	Банк Италии	PATROL	Внешний контроль системы оценок банка	Быстрота анализа, так как для определения коэффициентов используются стандартизированные отчеты; эффективность оценки текущего состояния банка	Результат анализа достоверно отражает только текущее состояние банка
Германия	Центральный банк Германии	BAKIS	Система анализа финансовых коэффициентов и равноценных групп	Стандартизация методики, которая ускоряет обследование банка и позволяет использовать ее широкому кругу потребителей; значительное количество используемых коэффициентов дает возможность проанализировать все стороны деятельности банка; исследование группы банков позволяет выявить общие тенденции в отдельном секторе или в банковской системе в целом	Использование методики затрудняется большой трудоемкостью определения значительного количества коэффициентов; при исследовании группы банков их выделение производится на основе размера или сферы деятельности, что приводит к невозможности учета системных сдвигов группы в целом; использование методики ограничено выявлением тех сторон деятельности банка, которые нуждаются в особом внимании со стороны контролирующих организаций
Франция	Банковская Комиссия	ORAP	Внешний контроль системы оценок банка	Высокая скорость проведения анализа, что связано с небольшим количеством показателей и легкостью получения исходных данных	Разработка только для оценки текущего положения банка
		SAABA	Модель ожидаемых рисков (убытков)	Большой срок прогноза	Определение вероятности невозврата каждого выданного кредита требует значительных затрат труда

Источник: собственная разработка на основе [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Шелкунова, Т.Г. Критерии и методы оценки финансовой устойчивости коммерческих банков / Т.Г. Шелкунова, З.В. Тибилова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сб. ст. по материалам LXI-LXII междунар. науч.-практ. конф. – № 6(60). – Новосибирск : СибАК, 2016. – С. 26–35.
2. Лаврушин, О.И. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации : учебник / О.И. Лаврушин., И.Д. Мамонова. – М. : КНОРУС, 2011. – С. 92-95.
3. Организация банковского надзора [Электронный ресурс] // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/system/supervisorg>. – Дата доступа: 11.09.2017.

УДК 368

**ПРОБЛЕМЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ****Д.Р. ТАЛОЧКО***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.В. ИЗМАЙЛОВИЧ)*

Проведено всестороннее исследование проблем имущественного страхования. Изучены и систематизированы направления развития страховой деятельности.

Переход к рыночным отношениям способствует появлению множества хозяйствующих субъектов, заинтересованных в обеспечении защиты своей предпринимательской деятельности, своего имущества и своих доходов от различных стихийных бедствий, от ошибок в коммерческой деятельности или от бездеятельности своих партнёров и своей собственной [1].

В этих условиях государство вполне естественно и закономерно утрачивает свои традиционные функции гаранта возмещения ущерба. Эту роль принимает на себя развёрнутая и устойчивая система страхования. Другой, более эффективный механизм защиты сегодня предложить трудно.

Страхование имущества - один из тех видов страхования, которые никогда не теряют своей актуальности и которые всегда пользуются спросом на страховом рынке. Лицензию на этот вид услуг имеет большинство белорусских страховых компаний. Его экономическое назначение - возмещение ущерба, возникшего вследствие страхового случая, и защита имущественных интересов, связанных с владением, пользованием или распоряжением имуществом. Однако уровень страховой защиты имущества граждан и организаций Республики Беларусь пока еще остается крайне низким.

Основными проблемами имущественного страхования в Республике Беларусь являются [2]:

- низкая степень охвата белорусского рынка страхованием (менее 1% в ВВП);
- отсутствие свободной конкуренции между государственными и частными страховыми компаниями (в том числе с иностранным капиталом), недостаточное использование рыночных принципов и подходов, что приводит к завышению страховых тарифов, отсутствию стимулов к развитию прогрессивных страховых продуктов, недостаточно высокому качеству предоставления услуг и оперативности обслуживания;
- приоритетное развитие обязательных видов страхования (более половины в структуре собранных премий), отсутствие страховой культуры;
- ограничение возможности государственных организаций выбирать страховщиков, они обязаны страховать свои риски в государственных страховых компаниях;
- недостаточная капитализация страхового рынка, ограничивающая возможности страховых компаний принимать на себя риски, приводящая к нестабильности в секторе;
- невозможность включения в себестоимость затрат по многим добровольным видам страхования, что препятствует развитию этих видов страхования, лишает хозяйствующих субъектов возможности работать по международным стандартам;
- концентрация и монополизация перестрахования внутри страны, что является рисковым для экономики;
- неразвитость сегмента долгосрочного страхования (страхования жизни), которое может являться важным источником внутренних инвестиций для экономики страны.

По мнению экономистов, положительный эффект в имущественном страховании, могут принести следующие изменения [3]:

- выравнивание условий для ведения бизнеса для государственных и частных компаний (в том числе с участием иностранного капитала), что приведет к росту конкуренции в секторе и росту эффективности работы страховщиков, росту рынка в целом;
- устранение требований для государственных организаций приобретать страховые продукты только у государственных компаний, выбор страховщика должен осуществляться на основании экономических расчётов, а не формы собственности;
- расширение перечня добровольных видов страхования, которые могут включаться в себестоимость (например, страхование предпринимательских рисков, профессиональной ответственности), чёткое их определение, что позволит развиваться частным страховым компаниям, будет способствовать формированию страховой культуры в стране;
- создание стимулов к повышению капитализации страхового сектора;

- устранение препятствий к приходу иностранного капитала в страховой сектор (в частности, страхование жизни, рисковые виды страхования), что повысит его капитализацию, принесёт новые технологии и прогрессивный опыт работы в отдельных сегментах рынка;
- устранение изолированности белорусских страховщиков от международного страхового рынка, так как отсутствие конкуренции снижает эффективность работы местных страховщиков, препятствует внедрению новых страховых продуктов и технологий;
- демонополизация национальной системы перестрахования, поскольку перестрахование по своему назначению должно иметь международный характер (рассеивание рисков), предоставление страховщикам добровольно принимать решение о перестраховании своих рисков с участием БНПО на основании рыночных факторов.

Прокомментируем предложенные направления развития белорусского страхового рынка. Безусловно выравнивание условий для государственных и частных компаний не исключает контроль за качеством и финансовой устойчивостью страховых операций. При создании стимулов к повышению капитализации страхового сектора необходимо в первую очередь определиться с составом элементов капитала страховщика которые необходимо увеличивать и их структурным соотношением. Что касается устранения препятствий к приходу иностранного капитала в страховой сектор, то здесь на наш взгляд нужно действовать обдуманно и осторожно. Зарубежный опыт попытки либерализации страхового рынка показал свою нежизнеспособность и большинство современных практиков сходятся во мнении о необходимости защиты национального страхового рынка от иностранных конкурентов. Кроме этого, уровень капитализации белорусских страховщиков не выдержит натиска иностранных конкурентов и, в лучшем случае, на белорусском страховом рынке останутся только государственные страховые компании с участием белорусского капитала. Для выхода на международный страховой рынок также необходимо значительное повышение капитализации. А это более стратегическая нежели тактическая цель развития белорусского страхового рынка. И наконец, демонополизация национальной системы перестрахования – в современных условиях развития национального страхового рынка белорусские страховые компании вполне справляются с выполнением функций перестрахования. Отметим, что речь идёт о значительных инвестиционных ресурсах, которые остаются на белорусском финансовом рынке, соответственно отдавать их в распоряжение других стран как минимум не эффективно. Активное развитие международных перестраховочных операций должно будет иметь место лишь в случае появления риска невыполнения белорусскими перестраховочными компаниями принятых страховых обязательств.

Достижение положительного эффекта имущественного страхования регулируется на государственном уровне, Республиканской программой страховой деятельности, основными приоритетами которой является – повышение уровня страхового рынка функционирования посредством максимального удовлетворения потребностей в страховой защите населения, организаций и государства, рост эффективности деятельности и устойчивости страховых организаций, укрепление их конкурентоспособности.

В соответствии с программой, к 2020 году страховой рынок Республики Беларусь должен обладать степенью финансовой устойчивости и конкурентоспособности, позволяющей противостоять вызовам, связанным с проникновением на отечественный рынок финансовых услуг глобальных игроков, имеющих большие возможности.

Целью развития страховой деятельности является построение страхового рынка Республики Беларусь, обладающего достаточным уровнем капитализации и финансовой устойчивости и способного конкурировать в условиях открытого финансового рынка.

Основные направления развития страховой деятельности в Республике Беларусь [4]:

1. повышение финансовой устойчивости страхового рынка:

- планируется перейти к определению минимального размера уставного фонда страховых организаций в национальной валюте (с ежегодной корректировкой на уровень инфляции), что позволит упростить выполнение страховыми организациями пруденциальных требований;
- совершенствование порядка осуществления мониторинга деятельности страховщиков на базе оценки показателей, характеризующих финансовое положение страховых организаций и их устойчивость к внутренним и внешним факторам риска;
- изменение подходов к расчету капитала страховой организации на основе использования международного стандарта Solvency II.

2. повышение эффективности страховой деятельности:

- планируется отменить излишние административные барьеры, а именно перейти от согласительной к уведомительной процедуре представления правил страхования, отменить обязанность страховых организаций размещать и учитывать средства страховых резервов на специальных счетах, упразднить норматив расходов на ведение дела;
- планируется реформировать условия ведения страховой деятельности в сегменте добровольного страхования, относящегося к страхованию жизни;

- будет рассмотрена возможность отмены ограничения на осуществление отдельных видов обязательного страхования в первую очередь страховыми организациями с долей государственной собственности более 50 % и обязанности страхования государственными органами и юридическими лицами, контрольным пакетом акций которых владеет государство, своих имущественных интересов только в страховых организациях с долей государственной собственности более 50 %.

3. повышение уровня автоматизации предоставляемых страховых услуг и бизнес-процессов страховых организаций: планируется совершенствовать систему регистрации и накопления в едином информационном центре сведений о заключаемых договорах страхования, страховых случаях и выплатах по ним.

Таким образом, страхование способствует как технологическому и экономическому развитию, так и одновременно стабилизации социальной обстановки, поскольку, уменьшая зависимость имущественного положения участников хозяйственной и иной общественной жизни от всякого рода случайностей, делает их социально-экономическое положение более устойчивым.

С другой стороны, собираемые страховыми организациями крупные капиталы инвестируются ими в банковское дело и иные отрасли хозяйства, что способствует развитию экономики в целом. Страхование является важнейшей сферой предпринимательства и в процессе развития рыночной экономики должно получить всё более широкое и разнообразное применение. Следует поощрять появление на страховом рынке новых видов страхования, ограничивать которые за пределами установленных в законе прямых запретов и ограничений могут лишь общие принципы. Для развития белорусского страхового рынка требуются комплексные поэтапные реформы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воробьёв, М.К. Страхование : учеб.-метод. комплекс / М.К. Воробьёв, И.А. Осипов. – Минск : МИУ, 2009. – 284 с.
2. Гламбоцкая, А.А. Основные проблемы страхового рынка Беларуси в контексте либерализации экономики: анализ и рекомендации / А.А. Гламбоцкая // Страхование в Беларуси. – 2009. – № 5 – С. 21–22.
3. Гламбоцкая, А.А. Основные проблемы страхового рынка Беларуси в контексте либерализации экономики: анализ и рекомендации / А.А. Гламбоцкая // Страхование в Беларуси. – 2009. – № 4. – С. 20–24.
4. Республиканская программа развития страховой деятельности на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/filed82d61bf349c0a5e.PDF>. – Дата доступа: 13.09.2017.

УДК 368

СТРАХОВОЙ ВЗНОС КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ДОХОДА СТРАХОВЩИКА**Д.Р. ТАЛОЧКО***(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.В. ИЗМАЙЛОВИЧ)*

Проведён анализ поступления сумм страховых взносов (премий) по видам имущественного страхования. Выработан ряд предложений, направленных на увеличение поступления сумм страховых взносов.

Одним из финансовых показателей, характеризующих результативность деятельности любой организации является доход. Доходом страховщика является совокупная сумма денежных поступлений на его счета в результате осуществления им страховой и иной, не запрещенной законодательством деятельности. То есть страховая организация получает доходы от текущей (страховой), финансовой и инвестиционной деятельности.

Основным источником доходов страховщика является страховой взнос страхователя. Страховой взнос является выручкой страховой организации. Понятие выручки от реализации страховых услуг следует отличать от понятия доход от страховой деятельности. В страховании понятия «выручка» и «доход», также как и в других отраслях экономики, не являются тождественными.

В соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь выручкой от реализации являются денежные средства либо иное имущество в денежном выражении, полученные или подлежащие получению в результате реализации товаров, готовой продукции, работ, услуг по ценам, тарифам в соответствии с договором [1]. Доходами признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности её оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить.

Страховые взносы формируют первичный доход страховой организации, а также являются исходной базой для формирования страховых резервов, которые составляют основу финансовой устойчивости страховой организации.

Сумма страховой премии по каждому виду страхования различна и зависит от ряда факторов [2]:

1) состояние платёжно-расчётной дисциплины - своевременность оплаты договоров страхования, оформления платёжной документации; при укреплении платёжно-расчётной дисциплины возрастает возможность страховой организации своевременно инвестировать денежные средства и получать от этого доход. Отметим, современное развитие платёжной системы позволяет оптимизировать данные процессы, предлагая самые различные формы оплаты страховых услуг;

2) количество и качество реализуемых страховых услуг - оказывает прямое влияние на размер выручки; зависит от размера страхового поля и его финансового состояния. В Республике Беларусь лишь малый процент юридических и физических лиц участвуют в страховых отношениях, что говорит в возможности его развития при прочих благоприятных условиях;

3) виды страхования - повышение удельного веса в общем объёме реализуемых более дорогих, но популярных видов услуг увеличивает размер выручки, и наоборот. Одной из важных и наиболее сложных задач в части развития страхования в Республике Беларусь является определение оптимального соотношения убыточных видов страхования (для привлечения клиентов) и видов страхования с высоким уровнем рентабельности;

4) цена на страховую услугу - страховой тариф, который устанавливается на единицу страховой суммы за определённый период времени. Цена включает две группы факторов: используемых для адаптации к возможному изменению страхового риска и к изменению рыночной среды. Экономическая основа тарифа - себестоимость страховой услуги, которая отражает объективную потребность в средствах на формирование страхового фонда и на ведение дела. Основной проблемой при определении влияния данного фактора является отсутствие всесторонней статистической информации по потенциальным рискам;

5) страховая сумма - сумма денежных средств, на которую страхуется объект (один из основных элементов страхования, обуславливающий размер страхового взноса и соответственно размер выплат при наступлении страхового случая; по договору личного страхования она не ограничивается, по имущественным – зависит от стоимости объекта). Уровень убыточности страховой суммы учитывается при определении размера страхового тарифа. Некоторые белорусские страховые компании закрепляют определённые интервалы страховых по наиболее рискованным видам страхования.

Особое влияние на величину тарифной ставки оказывает банковский процент, который обычно соответствует «норме доходности». По имущественному страхованию данный фактор обычно не принимается во внимание ввиду его незначительности. При длительных сроках страхования и умелом вложении средств учёт нормы доходности позволяет страховщику заметно снизить страховой тариф, что укрепляет его положение в условиях конкуренции. Хотя на практике такая прямая взаимосвязь проявляет себя достаточно редко. Обычно снижение тарифных ставок приводит к расширению круга страхователей и к увеличению ёмкости рынка за счёт более полного страхового покрытия страхуемых объектов.

Рассмотрим динамику поступления сумм страховых взносов по имущественному страхованию на примере филиала ЗАО «Белнефтестрах» г. Новополюцк (таблица 1).

Таблица 1. – Динамика поступления сумм страховых взносов (премий) по видам имущественного страхования за 2014–2016 гг., тыс. руб.

Вид страхования	2014	2015	2016	Абсолютный прирост	
				2014/2013	2015/2014
Транспорт ФЛ	2 334 870,9	3 527 202,5	2 443 633,8	1 192 331,60	- 1 083 568,70
Домашнее имущество	80 476,8	105 892,0	133 297,6	25 415,20	27 405, 60
Строения	34 341,2	48 566,5	79 048,5	14 225,30	30 482, 00
Имущество предприятий	4 692 728,5	3 944 919,4	2 930 363,2	- 747 809,10	- 1 014 556,20
Грузы	1 931 800,1	904 110,3	90 011,6	- 1 027 689,80	- 814 098,70
Ценности касс	43 506,1	23 014,9	12 912,3	- 20 491,20	- 10 102,60
Транспорт ЮЛ	2 426 546,9	4 223 803,8	3 204 123,4	1 797 256,90	- 1 019 680,40
Финансовые риски	20 206,3	17 292,10	15 320,9	- 2 914,20	- 1 971,20
Итого	11 564 476,80	12 794 791,5	8 908 711,30	1 230 314,70	- 3 886 080,20

Источник: [3].

Как видно из таблицы 1 суммы поступлений страховых взносов в 2015 г. увеличиваются, а в 2016 г. уменьшаются. Это говорит о том, что страхование юридических лиц в 2016 году развивается слабее, чем в предыдущий период, что вызвано потерей доходов страхования из-за плохой работы специалистов. Однако, доля страхования юридических лиц в общей сумме поступивших страховых взносов значительно выше доли страхования физических лиц. Поступления сумм страховых взносов по юридическим лицам уменьшаются на протяжении рассматриваемого периода. В то же время по физическим лицам наблюдается тенденция к увеличению.

Определим влияние количества заключённых договоров страхования на сумму поступивших страховых взносов. Структура и динамика количества заключённых договоров представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Динамика количества заключённых договоров по видам имущественного страхования за 2014-2016 гг., ед.

Вид страхования	2014	2015	2016	Абсолютный прирост	
				2015/2014	2016/2015
Транспорт ФЛ	218	319	247	101	- 72
Домашнее имущество	541	750	885	209	135
Строения	22	39	56	17	17
Имущество предприятий	122	132	134	10	2
Грузы	14	11	6	- 3	- 5
Ценности касс	4	5	3	1	- 2
Транспорт ЮЛ	496	314	281	- 182	- 33
Финансовые риски	2	2	1	0	- 1
Итого	1 419	1 572	1 613	153	41

Источник: [3].

Из данных таблицы можно сделать вывод, что количество договоров имеет тенденцию к увеличению, однако количество договоров по транспорту юридических лиц снижается, что означает, недополучение страховых взносов по одному значимых видов страхования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что общая сумма поступления сумм страховых взносов по имущественному страхованию не имеет постоянной тенденции. Наибольшее влияние на рост взносов оказывает страхование транспорта и имущества физических и юридических лиц, а также страхование грузов.

Республиканской программой развития страховой деятельности на 2016-2020 гг. предусмотрен рост рынка страховых услуг в 1,8 раза. В текущей пятилетке страхование в Беларуси будет развиваться с учётом предстоящей гармонизации законодательств в сфере страхования стран ЕАЭС. При этом, основной целью является увеличение уровня капитализации и финансовой устойчивости страховых компаний, чтобы они смогли конкурировать в условиях открытого рынка [4].

Планируется отменить излишние административные барьеры, в т.ч. перейти от согласительной к уведомительной процедуре представления правил страхования, отменить обязанность страховых организаций размещать и учитывать средства страховых резервов на спецсчетах, упразднить норматив расходов на ведение дела. Поэтапно будут выравниваться условия деятельности страховых организаций различных форм собственности.

Для недопущения избыточного распространения обязательного страхования, которое может расцениваться гражданами как дополнительный налог, дающий право на получение компенсации всякого рода убытков со стороны государства, планируется перейти к определению размеров страховых взносов, лимитов ответственности по отдельным видам обязательного страхования в национальной валюте, поэтапно предоставить право их осуществления страховым организациям всех форм собственности. Будут корректироваться порядок и условия осуществления существующих в республике видов обязательного страхования, в т.ч. строений, принадлежащих гражданам, страхования гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причиненный деятельностью, связанной с эксплуатацией отдельных объектов, ответственности владельцев транспортных средств и т.д.

В результате к концу 2020 г. по сравнению с 2015-м объём страховых взносов по всем видам страхования должен вырасти в 1,84 раза (в т.ч. по видам обязательного страхования – на 69,6%, добровольного – на 97,5%), а страховых взносов на душу населения – в 1,8 раза. Отношение страховых взносов к ВВП должно достичь 1,05%, а активов страховых организаций – 3,1%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 26 дек. 2003 г., № 181. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby09/sbor38/text38073.htm>. – Дата доступа: 15.09.2017.
2. Вериги, А.В. Страхование дело : учеб.-метод. комплекс / А.В. Вериги. – Новополоцк : ПГУ, 2004. – 212 с.
3. Бухгалтерская отчётность филиала ЗАО «Белнефтестрах» в г. Новополоцке за 2014–2016 гг.
4. Республиканская программа развития страховой деятельности на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс] // Сайт Совета Министров Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/filed82d61bf349c0a5e.PDF>. – Дата доступа: 15.09.2017.

УДК 368

**ВНЕДРЕНИЕ НОВОГО СТРАХОВОГО ПРОДУКТА
НА РЫНКЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА ЗАСО «БЕЛНЕФТЕСТРАХ» В г. НОВОПОЛОЦКЕ)**

Д.Р. ТАЛОЧКО

(Представлено: канд. экон. наук, доц. С.В. ИЗМАЙЛОВИЧ)

Рассмотрены основные этапы и специфика создания нового страхового продукта на рынке имущественного страхования.

Проблема незаконного использования интеллектуальной собственности является глобальной проблемой всей мировой экономики. Государство и хозяйствующие субъекты несут значительные убытки от незаконного использования принадлежащих им объектов интеллектуальной собственности. Юридическая защита субъектов правоотношений в сфере интеллектуальной собственности не всегда способна обеспечить интересы законных владельцев. Опыт ряда стран показывает, что ужесточение мер контроля и наказания не даёт ожидаемого эффекта. В условиях рынка на первый план выходят меры экономической защиты, одной из которых является страхование.

Страхование интеллектуальной собственности - совокупность видов страхования, в которых объект страхования связан с созданием, использованием или оборотом результатов интеллектуальной деятельности, а также оказанием консалтинговых или посреднических услуг на рынке интеллектуальной собственности [1].

Преимуществами данного вида страхования является создание негосударственной системы защиты интеллектуальной собственности путём формирования страхового механизма компенсации финансовых потерь правообладателей и проведения превентивных мероприятий; рост инвестиционной привлекательности страны для иностранных инвесторов; снижение давления международных организаций по поводу защиты прав интеллектуальной собственности и др.

Мы, предлагаем ввести новый вид страхования – «Добровольное страхование интеллектуальной собственности». Один из вариантов данного вида страхования осуществляют БРУСП «Белгосстрах» и Промтрансинвест.

В соответствии с Приказом Министерства финансов «Об установлении методик расчёта страховых тарифов», в целях расчёта базовых страховых тарифов и корректировочных коэффициентов необходимо использование исходных статистических данных не менее чем за три отчётных года, непосредственно предшествующих дате расчёта, позволяющих оценить следующие величины: q (вероятность наступления страхового случая), S (средняя страховая сумма (лимит ответственности)), S_v (средняя сумма страхового возмещения (обеспечения)).

Если определить отношение средней суммы страхового возмещения к средней страховой сумме (S_v/S) не представляется возможным, рекомендуется принимать значение данного показателя не ниже [2]:

- 0,3 – при страховании от несчастных случаев и болезней, в медицинском страховании;
- 0,4 – при страховании средств наземного и водного транспорта;
- 0,6 – при страховании средств воздушного транспорта;
- 0,7 – при страховании ответственности и страховании предпринимательских рисков;
- 0,5 – при проведении иных видов страхования.

На первом этапе произведем расчёт страховой премии, которая может поступить в ЗАСО «Белнефтестрах» по страхованию интеллектуальной собственности.

1. В первый год выхода данного страхового продукта на страховой рынок Республики Беларусь спрос будет невысок, т.к. вид страхования является полностью новым для ЗАСО «Белнефтестрах». Так же следует учесть, что маркетинг страховой компании не сможет обеспечить сто процентную заинтересованность населения в страховании. По данным таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности на 21.05.2017 насчитывалось 272 объекта интеллектуальной собственности. Предположим, что 4% зарегистрированных в таможенный реестр, обратится в ЗАСО «Белнефтестрах» за страхованием интеллектуальной собственности, при этом страховая сумма составит до 10 000 долл. США с территорией действия договора – Республика Беларусь на 1 год, ещё 5% от общего числа страхователей заключит договор страхования на 30 000 долл. США с территорией действия договора – Республика Беларусь и Российская Федерация на 6 месяцев, и 1% – на 60 000 долл. США с территорией действия договора – все страны на 3 месяца.

Сумма страховой премии составит:

$$((0,04 * 3,10 * 1,00 * 1,00) * 10\ 000) + ((0,05 * 3,40 * 1,3 * 0,73) * 30\ 000) + ((0,01 * 3,60 * 1,60 * 0,45) * 60\ 000) = 1\ 240 + 4\ 839,9 + 1\ 555,2 = 7635,1 \text{ долл. США } (\approx 14\ 124,9 \text{ бел. руб.}).$$

2. Во второй год предлагаемый вид страхования интеллектуальной собственности станет более известен за счёт развитой рекламной программы, а также за счёт отзывов и опыта страхователей, который заключили договор по данному виду страхования в первый год. Предположим, что доля страхователей, желающих обезопасить свою интеллектуальную собственность возрастёт до 15%: количество желающих, заключить договор страхования на сумму до 10 000 долл. США с территорией действия договора – Республика Беларусь на 1 год – 5%, на сумму 30 000 долл. США с территорией действия договора Республика Беларусь и Российская Федерация на 6 месяцев – 6%, на сумму 60 000 долл. США с территорией действия договора – все страны на 3 месяца – 2% и на сумму 110 000 долл. США с территорией действия договора Республика Беларусь на 1 месяц – 2%.

Сумма страховой премии составит:

$$((0,05 * 3,10 * 1,00 * 1,00) * 10\ 000) + ((0,06 * 3,40 * 1,30 * 0,73) * 30\ 000) + ((0,02 * 3,60 * 1,60 * 0,45) * 60\ 000) + ((0,02 * 3,80 * 1,0 * 0,18) * 110\ 000) = 1\ 550 + 5\ 807,9 + 3\ 110,4 + 1\ 504,8 = 11\ 973,1 \text{ долл. США } (\approx 22\ 150,2 \text{ бел. руб.}).$$

3. В третий и последующие годы существования страхования интеллектуальной собственности на страховом рынке Республики Беларусь предполагается увеличение количества страхователей, которые заключают договор страхования сроком на год, до 20%. Наибольшая доля страхователей будет заключать договор страхования на страховую сумму до 10 000 долл. США с территорией действия договора - Республика Беларусь на 1 год – 7%, на сумму 30 000 долл. США с территорией действия договора Республика Беларусь и Российская Федерация на 6 месяцев – 8%, на сумму 60 000 долл. США с территорией действия договора – все страны на 3 месяца – 3% и на сумму 110 000 долл. США с территорией действия договора Республика Беларусь на 1 месяц – 3%.

Тогда сумма страховой премии составит:

$$((0,07 * 3,10 * 1,0 * 1,0) * 10\ 000) + ((0,08 * 3,40 * 1,30 * 0,73) * 30\ 000) + ((0,03 * 3,60 * 1,60 * 0,45) * 60\ 000) + (0,03 * 3,80 * 1,0 * 0,18) * 110\ 000 = 2170 + 7\ 743,8 + 4\ 665,6 + 2\ 257,2 = 16\ 836,6 \text{ долл. США } (\approx 31\ 147,7 \text{ бел. руб.}).$$

Из выше представленных расчётов видно, что предлагаемый вид страхования интеллектуальной собственности может приносить существенные доходы ЗАО «Белнефтестрах», начиная с первого года существования на рынке, даже не смотря на невысокий процент страхователей от предполагаемого страхового поля. При этом, с каждым годом получаемая страховая премия, то есть доход страховой организации, будет иметь положительный темп роста.

Не следует упускать и такой показатель, как вероятность страхового случая. Вероятность страхового случая - это страховой термин, который обозначает установление определённых закономерностей возникновения опасностей на базе имеющихся статистических данных. Следствием проявления этих опасностей может быть наступление страхового случая. В таблице представлены сведения о работе судебной коллегии по делам интеллектуальной собственности Верховного суда Республики Беларусь за 2014-2016 гг.

Таблица. – Вероятность наступления страхового случая, %

Вид риска	Размер вероятности		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Споры в области авторского права и смежных прав	60,6	51,9	52,0
Споры в области права промышленной собственности	39,4	48,1	48,0

Источник: собственная разработка на основе данных источника [3].

Рассмотрев таблицу можно сделать следующий вывод: вероятность наступления страхового случая по представленным рискам, от которых защищает страхование интеллектуальной собственности, составляет 55%. Следует отметить, что данный показатель является положительным для деятельности страховой организации, так как вероятность наступления риска по спорам в области авторского права и смежных прав значительно выше, чем по спорам в области права промышленной собственности.

Таким образом, одним из способов увеличения страховых взносов, поступающих в ЗАСО «Белнефестрах» по г. Новополоцку, является введение нового страхового продукта, которым может стать имущественное страхование «Добровольное страхование интеллектуальной собственности».

На протяжении 2014-2016 гг. наблюдается постепенный рост количества имущества зарегистрированных в «Таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности», что говорит об актуальности нового вида страхования. Проведя анализ по данному виду страхования, можно сделать вывод о росте количества заключаемых договоров с ЗАСО «Белнефестрах», так как данный вид страхования покрывает сразу несколько видов рисков, а, следовательно, и об увеличении сумм страховых взносов. Также, удельный вес выплат от начисленных взносов, составляет около 50%, следовательно, 50% от размера страховых взносов остается в распоряжении страховой организации.

При внедрении нового вида страхования «Добровольное страхование интеллектуальной собственности», ЗАСО «Белнефестрах» сможет не только увеличить сумму собственных доходов, но и привлечь новых клиентов, которые убедившись в надежности страховой защиты, могут заинтересоваться и иными добровольными видами страхования, предлагаемыми страховой организацией.

Для повышения эффективности деятельности ЗАСО «Белнефестрах» по г. Новополоцку по осуществлению страхования интеллектуальной собственности целесообразно провести ряд мероприятий по росту поступлений страховых взносов и усовершенствованию качества оказания страховых услуг. Среди этих мероприятий следующие: повышение качества выплат страхового возмещения, активизация рекламной деятельности в области страхования, проведение разъяснительной работы с агентами в целях повышения их производительности, внедрение системы трудового соревнования между агентами и специалистами, предусматривающей премирование в результате заключения ими наибольшего количества договоров, повышение профессионализма работников страхования и другие.

ЛИТЕРАТУРА

1. О страховании [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 03.06.93, №2343-ХП // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2003. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3961&p0=V19302343>. – Дата доступа: 19.09.2017.
2. Об установлении методик расчета страховых тарифов [Электронный ресурс] : Приказ Мин. финансов Респ. Беларусь, 23.09.2016, № 270 // М-во финансов Респ. Беларусь. – Минск, 2000. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/upload/insurance/acts/postmf>. – Дата доступ: 19.09.2017.
3. Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] // Сайт Тамож. органов Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.by/uploads/gtk/files/document/pravoохраниelnaja-dejatelnos/intellektualnaja-sobstvennost/Reestr150617.docx>. – Дата доступа: 20.09.2017.

УДК 336.14

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА
БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ****А.А. ТЕПЛЯКОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.А. ПОЗДНЯКОВА)*

Рассмотрен зарубежный опыт программно-целевого метода бюджетного планирования. Оценены возможности реализации аналогичных мероприятий и предложено внедрение зарубежного опыта в сочетании с нынешним механизмом реализации программно-целевого метода бюджетного планирования в Республике Беларусь.

В большинстве стран мира под качественным бюджетным планированием понимается бюджетирование, ориентированное на результат, основным инструментом которого выступает программно-целевой метод. В мире элементы бюджетирования, ориентированного на результат, известны с середины XX века. Пионером в новом направлении планирования явились Соединенные Штаты Америки. К концу прошлого века программно-целевой метод приобрел широкую популярность. В настоящее время его активно используют в США, Канаде, Великобритании, Японии, Швеции, Новой Зеландии, Австралии, Франции, Нидерландах и других странах. Мировой опыт стран с развитой бюджетной системой показал, что масштабное применение программно-целевого метода бюджетного планирования повышает гибкость в управлении бюджетными ресурсами, способствует минимизации затрат и повышению эффективности предоставления государственных услуг, а также обеспечивает большую прозрачность и открытость бюджета [1].

Рассмотрим более подробно существующий опыт программно-целевого метода бюджетного планирования в США, Франции и Японии.

Соединенные Штаты Америки имеют наиболее богатый опыт программно-целевого бюджетирования. Впервые о законодательном закреплении понятий программного бюджетирования (при наличии уже достаточно сформированной к тому времени практики) было объявлено в 1965 году [2].

Сегодня для разработки целевых программ по социально-экономическому развитию субъектов страны в США на уровне городов и штатов учреждены специальные комиссии и агентства по экономическому развитию, входящие в состав территориальных исполнительных органов власти. Целью деятельности указанных комиссий и агентств является повышения уровня и качества жизни населения и конкурентоспособности штата.

Формирование и реализация данной программы осуществляется по стандартной методике [3]:

- определение целей программы;
- утверждение объемов финансирования, требуемого для реализации программы;
- формирование участников программы;
- определение мероприятий программы;
- создание организационных структур и утверждение координатора программы для решения поставленных задач.

В США также используется Program Assessment Rating Tool (PART) (система рейтинговой оценки программ) – инструмент, направленный на повышение эффективности государственных программ. PART основывается на профессиональном оценивании и изучении программ с помощью широкого спектра факторов-показателей, представляющих собой группу тематических вопросов [2]:

- Первая группа вопросов направлена на выявление степени прозрачности целей и задач программы, достижимость и конкретность результатов.
- Вторая группа вопросов - определение приоритетности решаемых проблем в рамках программы на долгосрочный период, обоснование необходимости и значимости проведения программы на уровне штата, страны.
- Третья группа вопросов затрагивает финансовое обеспечение государственной программы: требуемый объем финансирования, источники финансирования и эффективность их использования.
- Четвертая группа вопросов - критерий «конечный эффект программы».

По результатам системы PART государственная программа получает итоговый балл (от 0 до 100). В зависимости от полученной итоговой оценки, программы распределяются по четырем категориям: «Эффективные», «Достаточно эффективные», «Приемлемые» и «Неэффективные» программы. В 2014 году около 50% государственных программ США были признаны неэффективными, а в следующем году данный показатель снизился на 20%, что означало улучшение проработанности программ и направленности на достижение поставленных целей [3].

Во Франции переход к программно-целевому методу планирования бюджета произошел в 2001 году. Согласно принятому конституционному закону о государственных финансах, бюджетные расходы страны распределяются по трехуровневой структуре [4]:

- Первый уровень. На данном уровне определены 34 миссии (ориентиры), демонстрирующие основные приоритеты государственной политики в среднесрочной и долгосрочной перспективе. На уровне миссии бюджет утверждает парламент Франции. Ответственность за выполнение какой-либо миссии возлагается на несколько министерств.

- Второй уровень. Данный уровень состоит из около 140 программ, которые включают в себя комплекс мероприятий, направленных на реализацию миссии. Контролировать ход реализации программы возлагается на одно из министерств.

- Третий уровень. На данном уровне программы подразделяются на подпрограммы. Уровень состоит из 500 подпрограмм и направлений, в соответствии с установленными целями программы, к которым они относятся. Лицо, ответственное за реализацию подпрограммы, имеет право перераспределять средства и переносить их на следующий бюджетный год. Несмотря на финансовую гибкость, данное лицо обязано отчитываться руководителям проекта о соответствии мероприятий поставленным целям и предоставлять им отчет об эффективности использования бюджетных средств.

Как во Франции, так и в Республике Беларусь, направления программ складываются из текущих стратегических целей страны. Программно-целевой метод в данных странах используется с целью поддержания баланса во всех сферах государственного регулирования народного хозяйства.

В Японии программно-целевой метод применяется немного иначе. Если рассматриваемые до этого страны использовали программно-целевой метод для решения широкого спектра проблем различной направленности, то в Японии программно-целевой метод применяется только для стимулирования наукоемких отраслей, таких как электроника, робототехника, информационные системы [5].

В Японии содействуют в осуществлении перспективных научных исследований в приоритетных направлениях. Осуществляемые программы являются ориентирами для частного сектора, косвенно влияющие на инновационные программы предприятия. Использование программно-целевого метода преследует цель сформировать у предпринимателей представление о будущей научно-технической и инновационной структуре экономики. Это осуществляется для решения ряда задач [5]:

- ориентировать инвестиции частного сектора на развитие стратегически важных технологий;
- обеспечить косвенное государственное регулирование экономики;
- обозначить сферы, где требуется активное государственное вмешательство;
- определить характер правительственного вмешательства.

На основании вышесказанного следует, что программно-целевой метод в Японии является инструментом сочетания прогнозов научно-технического развития с мерами косвенного и прямого планового регулирования экономики. За счет внедрения программно-целевого метода, Япония в начале 2000-х стала одним из лидеров в области производства высокотехнологичного производственного оборудования и на потребительском рынке.

Тем не менее до сих пор нет единогласного мнения насчет целесообразности разработки государственного планирования. Если в Японии видят программно-целевое планирование, как ориентир для стабильного развития страны, то в таких странах, как США, не видят необходимости в определении долгосрочных приоритетов и склоняются к варианту гармоничного развития страны [5].

Таким образом, практически пятидесятилетний международный опыт программного бюджетирования позволяет сделать следующие выводы:

- 1) Программный бюджет является важнейшим инструментом управления государственными расходами, позволяющим перейти от традиционных методов планирования и исполнения бюджета, ориентированных на затраты, к бюджетированию, ориентированному на результат. При этом программно-целевой метод используется, в основном, для совершенствования действующих систем управления, а не для решения новых проблем.

- 2) Реализация концепции программного бюджета должна сопровождаться разработкой и внедрением новых методов, инструментов и процедур на всех этапах бюджетного цикла - в планировании, исполнении бюджета, учете и отчетности, в контроле и аудите. Успех программного бюджетирования связан, прежде всего, с тем, что его внедрение должно осуществляться в рамках более широких преобразований в сфере управления общественными финансами, развитием среднесрочного и стратегического планирования, реформой бюджетных полномочий и функций органов власти. Попытки внедрить программную структуру бюджета без соответствующих изменений во всех других составляющих финансового менеджмента обречены на неудачу.

- 3) Переход к программному бюджету открывает широкие возможности для повышения гибкости в управлении бюджетными ресурсами в целях реализации государственных приоритетов, способствует минимизации затрат и повышению эффективности предоставления государственных услуг. В отличие от

традиционного постатейного бюджета, программный бюджет обеспечивает большую прозрачность и открытость бюджета, способствует сокращению объема принимаемого бюджета и упрощению процедур рассмотрения и принятия бюджета в законодательных органах власти.

4) Анализ международного опыта позволяет выработать общие принципы программного бюджетирования, которые включают: определение сути программы и ее элементов, методы организации и управления программой, анализ и оценка эффективности программ. Соблюдение этих принципов при переходе на программный бюджет является важнейшей предпосылкой успешного внедрения программного бюджетирования.

5) При переходе на программный бюджет одной из сложных задач является разработка программной классификации, призванной обеспечить определение целей и направлений государственных расходов, мониторинг хода и результатов реализации программ, четкие права и ответственность в управлении ресурсами. Программные классификации различных стран, хотя и значительно различаются между собой, в сущности, являются более детальными функциональными классификациями, которые, в отличие от последних, формируются с учетом целей государственной политики и путей их реализации. В большинстве случаев программная классификация формируется в рамках ведомств, ответственных за исполнение конкретных программ.

6) Одной из проблем практической реализации программного подхода к бюджету является разработка системы показателей результатов и формирование адекватной информационной базы (электронной системы сбора, обработки и анализа данных, необходимых для расчета показателей результатов). На начальном этапе внедрения программного бюджета упор может быть сделан на показатели непосредственных результатов с последующим переходом к большему использованию показателей конечных результатов.

7) Международная практика свидетельствует, что программный бюджет должен формироваться с учетом национальной специфики применения бюджетной классификации, особенностей планирования бюджетных ассигнований и иных целей бюджетирования.

Обобщение зарубежного опыта позволяет сформулировать ряд принципов, соблюдение которых необходимо для успешного применения программного бюджетирования:

- программы должны содержать максимально соответствующие им показатели непосредственных и конечных результатов;
- данные показатели должны быть увязаны со стратегическими целями и задачами;
- программная классификация должна охватывать все бюджетные расходы;
- необходимо организовать эффективную систему контроля за достижением запланированных программами результатов с установлением ответственности руководителей органов государственной власти и местного самоуправления.

Таким образом, зарубежный опыт показывает, что процесс перехода к программно-целевому методу бюджетного планирования 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. Исходя из рассмотренного опыта зарубежных стран следует оценивать возможности реализации аналогичных мероприятий и продолжать их внедрение в сочетании с нынешним механизмом реализации программно-целевого метода бюджетного планирования в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зарубежный опыт программно-целевого управления государственными расходами и возможности его адаптации в России [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: rane-brf.ru/conference/2012/marusova.pdf. – Дата доступа: 16.09.2017.
2. Судакова, А. Аудит программно-целевого бюджета: зарубежный опыт / А. Судакова // Бюджет. Мировой опыт. – 2011. – № 12. – С. 1–2.
3. Мозгоев, А. Отечественный и зарубежный опыт программно-целевого планирования / А. Мозгоев // Вестн. Моск. ун-та имени С.Ю. Витте. – 2016. – № 1. – С. 87–92.
4. Теплицкая, А. Обзор и анализ зарубежного опыта планирования / А. Теплицкая // Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 188–192.
5. Проничкин, С. Поддержка науки в Японии: организационные формы и финансовые механизмы / С. Проничкин // Вестн. МГИМО ун-та. – 2016. – № 5. – С. 115–127.

УДК 336.14

ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**А.А. ТЕПЛЯКОВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. И.А. ПОЗДНЯКОВА)*

Представлено понятие программно-целевого метода бюджетного планирования с учётом действующего законодательства, проанализирована процедура и порядок формирования государственных программ в рамках программно-целевого метода бюджетного планирования, изучены пилотные проекты в области образования и здравоохранения, рассмотрены государственные программы на 2016-2020 годы, а также выявлены преимущества внедрения программно-целевого метода бюджетного планирования в Республике Беларусь.

В настоящее время огромную значимость для государства имеет эффективное и рациональное использование бюджетных средств. Первоочередной задачей, особенно в условиях ограниченности бюджетных ресурсов, становится определение приоритетов при распределении бюджетных ресурсов, выявление источников финансирования расходов и контроль за целевым и эффективным использованием средств. Одним из эффективных инструментов осуществления бюджетных расходов является программно-целевой метод планирования. Уникальность данного метода заключается в его способности связывать произведенные расходы с ожидаемой отдачей от этих расходов, а также с их социальной и экономической эффективностью.

В Республике Беларусь переход к программно-целевому методу бюджетного планирования был осуществлен в 2016 году, однако внедрение принципов программно-целевого метода органами исполнительной власти началось намного раньше и продолжается по сегодняшний день.

На сегодняшний день нет единого подхода к определению понятия «программно-целевого метода бюджетного планирования». В соответствии с Бюджетным кодексом Республики Беларусь, программно-целевой метод бюджетного планирования – метод управления средствами республиканского и (или) местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов при выполнении государственных программ, направленный на достижение конкретных результатов с учетом оценки эффективности использования данных средств на всех стадиях бюджетного процесса [1].

Суть перехода на программно-целевой метод в бюджетном процессе состоит в смещении акцентов с управления бюджетными расходами на управление результатами за счет расширения самостоятельности участников бюджетного процесса в рамках четких среднесрочных ориентиров и повышения в связи с этим их ответственности.

В Республике Беларусь отношения, связанные с осуществлением программно-целевого метода бюджетного планирования, регулируются в первую очередь: Указами Президента Республики Беларусь «О государственных программах и оказании государственной финансовой поддержки» и «О порядке формирования, финансирования выполнения и оценки эффективности реализации государственных программ»; Постановлениями Совета Министров «Об утверждении Положения о порядке проведения конкурса на оказание государственной финансовой поддержки субъектам хозяйствования в виде возмещения за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов части расходов на приобретение технологического оборудования и запасных частей», «Положения о порядке формирования и уточнения перечня государственных программ» и «О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 25 июля 2016 г. №289»; Постановлением Министерства экономики «Об утверждении Инструкции о требованиях к структуре государственной программы и содержанию отчета о результатах реализации государственной программы».

Целью внедрения программно-целевого метода в бюджетном процессе является оптимизация использования ограниченных ресурсов для достижения поставленных целей государственной политики [2].

На сегодняшний день, программно-целевой метод бюджетного планирования является одним из способов решения крупных и сложных государственных задач (например, социальных, экономических, экологических, научно-технических проблем, проблем развития регионов, комплексов) посредством создания и осуществления комплексных систем программных мер, которые ориентированы на цели, достижение которых обеспечивает решение возникших проблем во многих странах мира.

Рассмотрим процесс и порядок формирования государственных программ при программно-целевом методе бюджетного планирования [3]:

1. Исходя из приоритетов программы социально-экономического развития вырабатывается перечень государственных программ.

2. Ответственный заказчик создает межведомственную группу по формированию и выполнению программы:

- в состав межведомственной рабочей группы входят представители заказчиков и при необходимости Министерства экономики, Министерства финансов, Банка развития, иных заинтересованных государственных органов и организаций;

- утверждается положение о программе: состав; регламент взаимодействия заказчиков; механизм прогнозирования эффективности программы; механизм определения целевых показателей по каждому заказчику;

- проект программы включает в себя: указание на приоритет (приоритеты) и цель (цели) социально-экономического развития; цель (цели) программы и сводные целевые показатели; наименование ответственного заказчика и заказчиков; текущее состояние и прогноз развития соответствующей сферы планирования; задачи и целевые показатели; комплекс мероприятий по задачам с указанием заказчиков, объемов и источников финансирования, сроков их реализации; информацию о возможных рисках; методике оценки эффективности реализации программы;

- формирование проекта программы осуществляется не позднее чем за месяц до принятия закона о республиканском бюджете на очередной финансовый год в соответствии с перечнем программ;

- программа формируется, как правило, сроком на пять лет;

- при необходимости программа разбивается на подпрограммы;

- в соответствии с каждой программой разрабатывается региональный комплекс мероприятий по реализации государственной программы.

3. Подготовленный проект программы направляется ответственным заказчиком на согласование заказчикам.

4. После получения согласований, положительных результатов экспертиз и подведения итогов общественного обсуждения ответственный заказчик представляет проект программы в комиссию для получения заключения. Полномочия комиссии включают:

- рассмотрение проекта программы: анализ проекта программы; вывод о согласовании проекта программы либо об отказе в согласовании с рекомендациями по доработке; комиссия осуществляет анализ обоснованности вносимых изменений и (или) дополнений, а также их соответствия требованиям актов законодательства;

- осуществление анализа: соответствия цели программы и решаемых задач приоритетам социально-экономического развития; обоснованности определения ответственного заказчика и заказчиков программы; соответствия решаемых задач цели (целям) программы; планируемых сроков выполнения программы; реализации ранее действовавших программ; планируемых объемов и возможных источников финансирования программы (подпрограммы) на вариантной основе;

- составление заключения, которое должно содержать: вывод о согласовании либо об отказе в согласовании проекта программы с рекомендациями по его доработке и повторному представлению в комиссию; оценку качества подготовки и соответствия проекта программы приоритету (приоритетам) и цели (целям) государственной политики в сфере социально-экономического развития.

5. Проект программы после получения заключения комиссии, содержащего вывод о его согласовании, направляется ответственным заказчиком на согласование в Министерство экономики и Министерство финансов.

6. Согласованный Министерством экономики и Министерством финансов проект программы вносится ответственным заказчиком в Совет Министров Республики Беларусь.

7. После утверждения Советом Министров Республики Беларусь программа вместе с утвердившим ее постановлением Совета Министров Республики Беларусь размещается ответственным заказчиком на его официальном сайте в глобальной компьютерной сети Интернет.

Источниками финансирования государственных программ в Республике Беларусь могут являться [3]: республиканский и (или) местные бюджеты, в том числе государственные целевые бюджетные фонды; государственная финансовая поддержка в виде возмещения за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов части расходов на приобретение технологического оборудования и запасных частей; средства бюджетов государственных внебюджетных фондов; собственные средства заказчиков (средства,

остающиеся в их распоряжении в соответствии с законодательством); собственные средства исполнителей мероприятий (средства от приносящей доходы деятельности бюджетных организаций, подчиненных (входящих в состав, систему) заказчику, а также собственные средства исполнителей мероприятий, не являющихся бюджетными организациями); государственная финансовая поддержка в виде предоставления Банком развития кредитов; кредиты банков Республики Беларусь и Банка развития, а также кредитных организаций иностранных государств; иные источники (в том числе средства, получаемые в виде международной технической и иностранной безвозмездной помощи, безвозмездная (спонсорская) помощь, пожертвования и другие).

Также, стоит отметить, что с 2013 года в Республике Беларусь внедрены пилотные проекты в области здравоохранения и образования, как элементы бюджетирования, ориентированного на результат, с целью усиления взаимосвязи расходов бюджета с достижением конкретных результатов, повышения эффективности использования государственных средств.

В сфере здравоохранения произошел комплексный переход от принципов сметного содержания к бюджетированию, ориентированному на получение конкретных качественных и количественных результатов оказания медицинской помощи населению [4].

Первая часть проекта направлена на совершенствование условий оплаты труда. Специально созданной межведомственной рабочей группой определены критерии установления заработной платы в зависимости от конкретных результатов лечебной и профилактической деятельности врача, что повысит его заинтересованность в повышении эффективности своей работы. Вторая часть проекта заключается в оптимизации бюджетных расходов на лечение пациентов в стационаре. Как показывает практика, направление на стационарное лечение не всегда бывает оправданным как с экономической, так и с лечебной точки зрения. Поэтому в рамках пилотного проекта передается частичное фондодержание в учреждениях здравоохранения на уровень поликлиник, что позволяет оптимизировать количество пациентов, направляемых на стационарное лечение.

Аналогичный процесс произошел и в сфере образования, где осуществляются пилотные проекты по финансированию учреждений общего среднего и дошкольного образования на основании нормативов бюджетной обеспеченности на обучение и воспитание одного учащегося, в целях совершенствования бюджетного финансирования в области образования и условий оплаты труда педагогических работников [5].

Учреждения образования, участвующие в пилотном проекте, получают финансирование на основе базового норматива бюджетной обеспеченности расходов на обучение и воспитание одного учащегося с одновременным расширением прав руководителей бюджетных учреждений по управлению выделяемыми денежными ресурсами. Такой подход позволяет поэтапно оптимизировать штаты учреждений, участвующих в эксперименте, и приступить к сокращению всей сети. Сэкономленные средства будут направляться на повышение заработной платы педагогам. На сегодняшний день в реализации пилотного проекта участвуют 642 учреждения общего среднего образования и 292,1 тыс. школьников, а также вовлечены 98 учреждений дошкольного образования и 16,7 тыс. воспитанников.

В Республике Беларусь программно-целевой метод широко применяется для решения социальных, экономических, экологических, научно-технических проблем, проблем развития регионов, комплексов и т. д. Для решения этих проблем в 2016-2020 гг. в Республике Беларусь разработаны и реализуются 19 государственных программ, которые охватывают основные приоритетные для общества направления [6]: «О социальной защите и содействии занятости населения», «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь», «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь», «Образование и молодежная политика», «Культура Беларуси», «Программа развития физической культуры и спорта в Республике Беларусь», «Комфортное жилье и благоприятная среда», «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов», «По преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС», «Беларусь гостеприимная», «По развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь», «Развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь», «Наукоемкие технологии и техника», «Развитие цифровой экономики и информационного общества», «Энергосбережение», «Строительство жилья», «Развития транспортного комплекса Республики Беларусь», «Программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь», «Белорусский лес».

Выделим главные преимущества программно-целевого метода бюджетного планирования по сравнению с постатейным планированием:

- повышает качество государственных услуг и выполнения государственных функций в связи с ориентацией органов власти и государственных учреждений на результат и потребителя;

- обеспечивает прозрачность бюджета и дает возможность по результатам исполнения бюджета оценить, достигнуты ли поставленные на этапе планирования цели и выполнены ли задачи;
- 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 проведения сравнительного анализа бюджетных расходов и показателей ожидаемых результатов разных мероприятий, направленных на решение одной задачи, что способствует выбору наиболее эффективных проектов;
- выявляет дублирующие друг друга и неэффективные программы;
- способствует упрощению процедур рассмотрения и принятия бюджета в законодательных органах власти;
- упорядочивает организацию деятельности главного распорядителя относительно формирования и исполнения своих бюджетов, а также повышает ответственность главного распорядителя в целом за соблюдением ответственности всех своих бюджетных программ установленной цели его деятельности, их финансовое обеспечение и улучшает управление бюджетными программами.

Бюджетная политика государства затрагивает деятельность всех секторов экономики. Таким образом, возникает необходимость в повышении эффективности использования бюджетных средств. Для этой цели может служить программно-целевое бюджетирование, посредством которого обосновывается связь между расходами государственного бюджета и планируемыми результатами от использования финансовых ресурсов. Концепция программно-целевого бюджетирования допускает различные способы установления связи между государственными расходами и значимыми для общества результатами. Метод программно-целевого бюджетирования может быть использован для планирования расходов как органов государственной власти и местного самоуправления, так и отдельных бюджетополучателей: министерств, ведомств, бюджетных учреждений, государственных предприятий и т.д. При этом бюджетирование как целевой метод не ограничивается только планированием. Он затрагивает весь бюджетный процесс от подготовки проекта до контроля за расходованием бюджетных средств. Использование программно-целевого бюджетирования способствует повышению обоснованности расходов и усилению контроля за эффективностью исполнения утвержденных расходов.

Таким образом, в результате исследования, мы пришли к выводу, что процесс перехода к программно-целевому методу бюджетного планирования достаточно длительный, 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 Бюджетный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Принят палатой представителей 17 июня. 2008 г., одобрен Советом Респ. от 28 июня. 2008 г. : с изм. и доп. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H019665888&p1=1>. – Дата доступа: 06. 09. 2017
- 2 Яницкая, С. Программно-целевой метод бюджетного планирования. Проблемы применения / С. Яницкая // Финансы. Учёт. Аудит. – 2013. - №1. – С. 30-32
- 3 О порядке формирования, финансирования, выполнения и оценки эффективности реализации государственных программ [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь от 25.07.2016 № 289 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. –Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3961&p0=P31600289>. – Дата доступа: 06. 09. 2017.
- 4 Ермолович, М. Пилотные проекты по экономии госрасходов / М. Ермолович // Финансы. Учёт. Аудит. – 2012. – № 9. – С. 6–7
- 5 О реализации пилотного проекта по апробации нормативного финансирования учреждений общего среднего образования [Электронный ресурс] : Постановление Совета министров Респ. Беларусь от 29.12.2016, № 1109 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. –Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/C21601109_1483131600.pdf. – Дата доступа: 06.09.2017.
- 6 Перечень государственных программ на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] // М-во экономики Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/gos-progr-2016-20-ru/>. – Дата доступа: 06. 09. 2017.
- 7 Зарубежный опыт программно-целевого управления государственными расходами и возможности его адаптации в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: rane-brf.ru/conference/2012/marusova.pdf. – Дата доступа: 06.09.2017.

ЛОГИСТИКА

УДК 658.8:656.02

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ «БЕЛИНТЕРТРАНС» НА ОСНОВЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

А.Ю. АНЕНКО

(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.В. ДОДОНОВ)

Раскрыта сущность понятия «транспортная логистика», изучен опыт организации логистической деятельности на "БЕЛИНТЕРТРАНС-транспортно-логистический центр" Белорусской железной дороги, предложены направления ее совершенствования на основы программного обеспечения.

Транспорт является одним из основных компонентов инфраструктуры любого государства. Он обеспечивает перевозку населения, грузов любого назначения. Среди его основных задач – удовлетворение потребностей населения, промышленных предприятий и иных организаций в транспортных услугах.

«БЕЛИНТЕРТРАНС – транспортно–логистический центр» Белорусской железной дороги является ее официальным экспедитором, который имеет достаточно развитые службы. РТЭУП «Белинтертранс» хорошо конкурирует на международном рынке, открывая новые филиалы за рубежом и заключает договора с другими крупными транспортно - логистическими компаниями за рубежом. В то же время, как показали проведенные исследования, требуется совершенствование логистической деятельности на предприятии РТЭУП «Белинтертранс».

Объединив многолетний опыт работы в сфере транспортной экспедиции, а главное — профессионализм сотрудников, республиканское транспортно–экспедиционное унитарное предприятие "БЕЛИНТЕРТРАНС-транспортно-логистический центр" Белорусской железной дороги (государственное предприятие "БТЛЦ") взяло уверенный курс на создание и развитие логистического сервиса международного уровня.

Важнейшим преимуществом образования новой компании стала возможность предоставления полного комплекса логистических услуг. В него входит экспедирование грузов различными видами транспорта, организация контейнерных перевозок, станционная и складская обработка грузов, таможенное оформление, страхование грузов и др [1].

У предприятия открыты филиалы во всех областных центрах Республики.

Задачи предприятия: развитие транспортных коридоров, предоставление экспедиторских услуг на высоком уровне, соответствующем международным требованиям. Таким образом, развитие данного предприятия зависит от совершенствования транспортной логистики.

Следует отметить, что в литературе существует множество различных подходов к дефиниции понятия «транспортная логистика», которая трактуется по-разному (таблица)

Таблица. – Дефиниция понятия «транспортная логистика»

№	Источник	Определение
1	Л. Э. Еремеева	Транспортная логистика — это вид логистики, управляющей комплексом операций, обеспечивающих физическое перемещение товарно- материальных ценностей между участниками цепи поставок с минимальными затратами, т. е. перемещение требуемого количества товара в нужную точку, оптимальным маршрутом за требуемое время и с наименьшими издержками
2	Миротин Л.Б	Транспортная логистика - наука о системной интеграции транспортных и логистических активностей (действий хозяйствующих субъектов) в форме транспортно-логистических услуг для оптимизации грузопотоков на основе действующего законодательства
3	Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт	Транспортная логистика- это управление материальными потоками в процессе движения товаров, которая заключается в перемещении продукции транспортными средствами по определенной технологии в цепи поставок и состоящая из логистических операций и функций включая экспедирование, грузопереработку, упаковку, передачу прав собственности на груз, страхование рисков, таможенные процедуры и т.п.

Примечание: составлено автором на основе изученной экономической литературы [2; 3; 4].

Проанализировав таблицу 1 можно определить, что до настоящего времени не существует единого подхода к трактовке транспортная логистика.

При этом практической проблемой является то, что на предприятии РТЭУП «Белинтертранс» непосредственно функции логистики выполняет отдел маркетинга и логистики.

Алгоритм работы отдела маркетинга и логистики на предприятии и, в частности, сектора по логистике выглядит следующим образом:

1) Осуществление приема заявок на расчет провозных платежей и сопутствующих услуг от клиентов, не имеющих договорных отношений с государственным предприятием «БТЛЦ», при этом каждая заявка на перевозку классифицируется по соответствующим критериям: маршрут и география перевозки, тип груза, род требуемого подвижного состава для перевозки. Каждый из сотрудников сектора отвечает за определенные логистические направления, прорабатывает и анализирует передвижение определенного перечня грузов.

2) Каждый из сотрудников ежемесячно производит анализ основных грузов в следующих разрезах:

- выделения доли в общем объеме перевозок ТЛЦ Минск либо филиалов, приходящейся на данный груз;
- фирмы, которые перевозят данный груз (являются ли они грузодержателями либо экспедиторами);
- основные направления, по которым следует груз;
- стоимость перевозки по всем направлениям (следят за изменением тарифных ставок);
- отслеживают принадлежность подвижного состава (общего парка, собственный, арендованный у кого);
- при взаимодействии с отделом маркетинга Белорусской железной дороги выявляют перевозчика, который занимает лидирующее место по перевозке конкретного груза;
- ежемесячные объемы;
- причины снижения объемов;
- меры по увеличению объемов;

Для оценки результатов деятельности субъекта хозяйствования проводится анализ производственно-хозяйственной деятельности с целью объективной оценки достигнутых результатов. Выделяются следующие этапы анализа производственно-хозяйственной деятельности:

- анализ движения и использования основных средств;
- анализ использования трудовых ресурсов [4].

Предприятие располагает значительной материально-технической базой, которая постоянно совершенствуется согласно современным требованиям. Для регистрации заявок, расчета тарифов и всех дополнительных сборов, внесения маршрута перевозки, определения кодов груза, кодов станций и т.д. – для выполнения полного цикла перевозки, начиная от поступления заявки и до зачисления платежей клиентов, используется программа «Rail-Тариф».

Специалистами отдела технического обеспечения и вычислительной техники разрабатывается и внедряется программа для внутреннего пользования доступная для всех отделов через локальную сеть, в которой необходимые данные выбираются из общей базы данных, будь то информация о клиентах, объемах и родах грузов, или о географии перевозок, о платежах и расчетах. Для бухгалтерских и межбанковских расчетов используется программа «Галактика» [1].

Информатизация и автоматизация работы Государственного предприятия "БТЛЦ", как структурного подразделения Белорусской железной дороги, производится в рамках общей концепции информатизации железнодорожного транспорта.

Главная цель информатизации состоит в повсеместном обеспечении информацией всех технологических процессов и сфер деятельности железнодорожного транспорта, в создании информационной основы для достижения максимальной эффективности работы отрасли в условиях рыночной экономики [2].

В настоящее время ведется доработка программного комплекса «Экспедитор», который позволит максимально оптимизировать и автоматизировать работу всех отделов. Это позволит отслеживать заявку на всех этапах ее обработки: поступление, расчет ставки тарифа, передача расчета клиенту; а также ведение заключения договоров на оказание экспедиторских услуг, бухгалтерского учета расчетов с клиентами и т.д.

Для выполнения своих функций, работники оснащены всем необходимым, каждое рабочее место оснащено компьютером и имеет необходимое программное обеспечение. На данный момент государственное предприятие «БТЛЦ» использует следующие информационные ресурсы и программное обеспечение: абонентский пункт; блокнот руководителя; BusinessObject; АРМ «Движение контейнеров»; форма 4А (в формате dbf), 1С: Предприятие; ConsultantPlus; Rail-офис; СТМ офис (валюта, финансы, сервис,

авто). Информация между отделами, клиентами, филиалами передается с помощью интернета, а также различных почтовых агентов TheBat!, Skype и др.

Неотъемлемой частью работы является пользование всемирной сетью Internet через программы Internet Explorer, Opera как для общения с уже существующими клиентами, так и для поиска новых. Также всемирная сеть Internet используется для решения маркетинговых задач по продвижению услуг предприятия, а также поиска новых инструментов для этого [4].

Внедрение программных продуктов в сфере логистики позволяет «БЕЛИНТЕРТРАНС – транспортно-логистическому центру» эффективно сотрудничать с железными дорогами Литвы, Украины, России, Монголии, Эстонии, Латвии, а так же организовывать международные контейнерные грузоперевозки на еще более выгодных условиях. Результатом сотрудничества стала организация ускоренных контейнерных поездов: «ВИКИНГ», «ZUBR», «Монгольский вектор», «Меркурий» (Драугисте-порт эксп. (Литва) - Республика Беларусь - ст. Силикатная Моск.ж.д. (Россия) и в обратном направлении), «Новый шелковый путь» (Чунцин /Китай – Дуйсбург/Германия), «Чжэнчжоу - Гамбург» (Чжэнчжоу/Китай – Замын-Ууд/Монголия-Наушки/Россия-Гамбург/Германия), «SKODA» (Млада – Болеслав – Брест – Защита), «KIA» (Жилина – Брест – Защита), «Гамбург-Чжэнчжоу» (Гамбург/Германия –Чжэнчжоу/Китай), «Hyundai» (Вратимов/Чехия – Кустанай/Казахстан и в обратном направлении), «Ухань-Малашевичи» (Ухань/Китай – Малашевичи/Польша, Чехия), «Жинишке-Дуйсбург» (Женишке/Казахстан) – Дуйсбург/Германия) [4].

Оператором контейнерных поездов на территории РБ является государственное предприятие «БТЛЦ». Преимущества контейнерных перевозок ускоренными поездами заключаются в льготных тарифах на перевозку, оперативное таможенное оформление, движение по графику, информационное сопровождение, обеспечение сохранности груза [1].

Результаты исследования и перспективы дальнейшего исследования.

Тем не менее на предприятии еще остаются проблемы в сфере логистики, для решения которых необходимо:

1) Совершенствование технологии организации перевозок и предоставление полного комплекса логистических услуг в целях привлечения дополнительных транзитных и экспортно-импортных грузопотоков:

2) Организация доставки грузов контейнерными поездами:

- поезд комбинированного транспорта "Викинг".
- контейнерный поезд «ZUBR».

3) Совершенствование сбытовой политики предприятия за счет приобретения и внедрения современного программного обеспечения.

4) Для решения задач по привлечению дополнительных грузопотоков на Белорусскую железную дорогу, выполнения доведенного Белорусской железной дорогой уровня показателей социально-экономического развития предприятия и обеспечения интеграции в глобальную мировую логистическую сеть особое значение приобретает максимальное использование потенциала предприятий, учрежденных государственным предприятием «БТЛЦ» за рубежом.

5) Внедрение системы менеджмента качества по стандартам ИСО на предприятии позволит повысить его конкурентоспособность и расширить рынки транспортно-логистических услуг. Кроме того, сертифицированные услуги вызывают большое доверие у иностранных партнеров. При участии предприятия в международных выставках или во время проведения переговоров с руководителями иностранных предприятий наличие сертификата повышает доверие к потенциальному партнеру.

Таким образом РТЭУП «Белинтертранс» сможешь уменьшить издержки, тарифная политика компании станет гибкой, а следовательно – спрос увеличится, что позволит увеличить прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Республиканское транспортно-экспедиционное унитарное предприятие «БЕЛИНТЕРТРАНС-транспортно-логистический центр» Белорусской железной дороги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belint.by/>– Дата доступа: 30.03.2017.
2. Еремеева, Л.Э. Транспортная логистика : учеб. пособие / Л.Э. Еремеева ; Сыкт. лесн. ин-т. – Сыктывкар : СЛИ, 2013. – 260 с.
3. Транспортная логистика : учебник для транспорт. вузов / под общ. ред. Л.Б. Миротина. – М. : Экзамен, 2003. – 512 с.
4. Джеймс, Р. Сток Стратегическое управление логистикой : учеб. пособие : пер. с англ. / Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт ; науч. ред. и предисл. В.И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

УДК 658

**НОВЕЙШИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СКЛАДЕ:
КРОСС-ДОКИНГ И ПИК-БАЙ-ЛАЙН****Я.Ю. ВОЙТОВИЧ***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.В. ДОДОНОВ)*

В условиях динамичного развития рынка и обострения уровня конкуренции на всех стадиях движения продукции, успеха добиваются те организации, которые способны постоянно повышать эффективность своей деятельности за счет снижения логистических издержек при заданном уровне обслуживания, либо за счёт повышения уровня обслуживания при заданном уровне логистических издержек. Существенной статьёй логистических издержек являются затраты на складирование и хранение запасов. Их снижению способствует совершенствования логистических технологий на складе. Одной из таких относительно новых технологий является кросс-докинг.

Технология «кросс-докинг» является одним из перспективных направлений на рынке логистических услуг, поскольку её внедрение позволяет исключить хранение товаров на складе внутри цепи поставок и максимально точно по времени согласовать доставку товаров грузополучателю. В индустрии грузовых перевозок США она применяется с 1930 г. и постоянно используется при доставке сборных грузов.

В трактовке Дыбской В.В. мы встречаем формулировку «кросс-докинг» как процесса. И тогда это звучит так, «кросс-докинг» - это процесс приёмки и отгрузки товаров и грузов через склад напрямую, без размещения в зоне долговременного хранения [1].

У других авторов, таких как Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н., мы встречаем формулировку «кросс-докинг» как логистической операции, и тогда «кросс-докинг» считается логистической операцией внутри цепочки поставок, при которой отгрузка товара на склад и его последующая доставка получателю согласованы по времени таким образом, чтобы исключить хранение товара, сократить временной интервал между выгрузкой на склад и отгрузкой со склада с целью доставки груза от поставщика продавцу за минимальный срок. То есть такое складирование можно назвать «сквозным» [2].

Кросс-докинг происходит в один или два этапа: одноэтапный кросс-докинг и двухэтапный кросс-докинг

- одноэтапный кросс-докинг – груз проходит через склад в качестве неизменного отдельного заказа;
- двухэтапный кросс-докинг – отгруженная партия товара подвергается переоформлению, и товар на складе может быть разделен на группы [2].

При использовании одноэтапного кросс-докинга получатель адресует товар определенному грузополучателю, и груз проходит через склад в качестве отдельного неизменного заказа. На каждой поступившей части одного заказа указан его номер и грузополучатель, которому заказ должен быть переправлен, а также перечень находящегося внутри складского места товара, поставщик и режим хранения (транспортировки);

Двухэтапный кросс-докинг предполагает, что партия товара, отгруженная поставщиком на склад в качестве логистической единицы, будет переформирована. При этом товар, в соответствии с требованиями Заказчика, на складе может быть поделен на отдельные заказы (каждый из которых доставляется отдельно взятому грузополучателю) и собран в единый блок (складское место) вместе с другими частями этого же заказа.

Отдельно стоит отметить технологические различия складских зданий при «кросс-докинге» и традиционном складе. Главное отличие заключается в том, что при организации склада «кросс-докинга» необходимо стремиться к наибольшей длине здания для размещения большего числа секционных ворот, а в случае традиционного склада – к его большей площади для обеспечения максимальной вместимости. Потребность в «длинных» складах для кросс-докинга приводит к необходимости строительства зданий различных конфигураций (Н, I, L, T, U-образных), таких, как приведены на рисунке. Для определенного числа секционных ворот выгоден конкретный тип здания. Например, тип «I» оптимален при количестве ворот меньше, чем 150, а тип «Н» – при наличии более 300 ворот.

С целью сокращения затрат на организацию логистической системы необходимо осуществлять координацию товарного и транспортного потоков, то есть количество транспорта, осуществляющего доставку товара на склад и к потребителю, должно быть минимальным. Сравнивая между собой традиционный склад и склад «кросс-докинга», следует отметить, что при одинаковом товаропотоке в случае «кросс-докинга» количество задействованного автотранспорта за счет дробления поставок на более мелкие партии увеличивается [3].

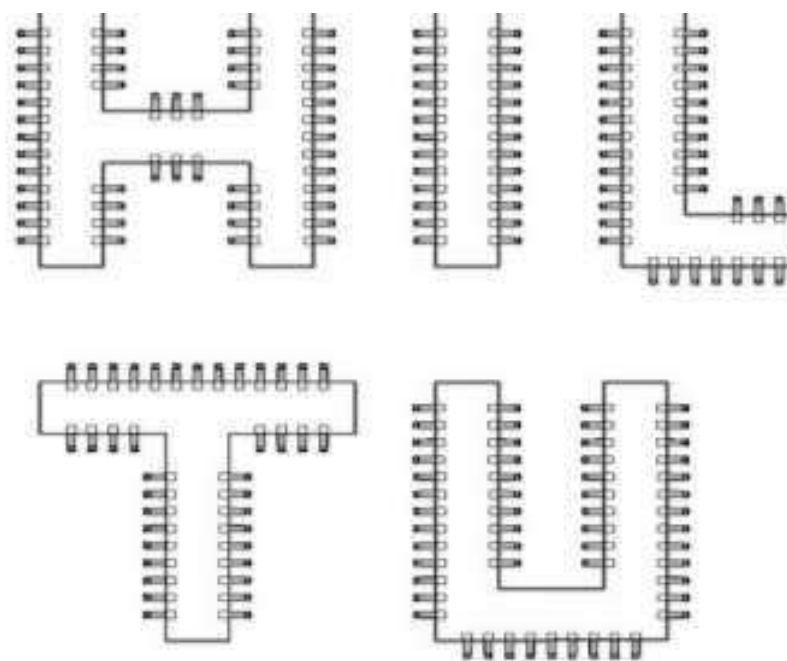


Рисунок. – Различные конфигурации «кросс-докинга»

Разновидностью кросс-докинга является технология *pick-by-line* ("подбор по линии"), которая позволяет разные товары, прибывшие от разных отправителей в адрес одного получателя, не размещать в отдельных ячейках на складе и затем перед отгрузкой не собирать специально заказ, а сразу консолидировать товары одного получателя в одной ячейке (как правило, на первом ярусе) до полного паллета, затем сформированный паллет поднимается на второй и третий ярусы. Когда подходит момент отгрузки, товар, собранный в одном заказе и находящийся в одном месте, быстрее подготавливается к погрузке в транспортные средства. Достаточно много времени на складе идет на оформление документов: при технологии *pick-by-line* документы подготавливаются по мере сборки грузовых мест, что тоже сказывается положительно на времени выполнения заказа.

Обслуживание по данной схеме комплектации представлено следующими этапами:

1. Подготовка консолидационной зоны, то есть ее разграничение и укладка поддона;
2. Разгрузка паллетов с поступающими товарами по точкам будущей транспортировки в соответствии с требуемыми количествами и числом товарных позиций.

Данная схема позволяет работать без ошибок даже при отсутствии автоматизированной системы складского учета. Главным ограничением ее использования является соответствие количества одновременно обслуживаемых розничных точек, объемов разовой поставки и числа товарных позиций с общей площадью склада.

Для эффективной работы операция *Pick-by-line* требует нормального наполнения. То есть поддон каждой розничной точки должен быть заполнен не ниже определенного уровня, обеспечивающего эффективность работы данной системы. Заполнение должно происходить в минимальные сроки – сразу при первичной разгрузке (получении) товара на склад.

Операция *Pick-by-line* прекрасно работает там, где отгрузки производятся без остатка, то есть идет работа со скоропортящимися или товарам группы С (наименее ценным), которые доставляются без хранения на складе.

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение рассмотренных решений позволит преобразовать склады из места по физическому хранению и перемещению грузов в структуру сетевой компании в центры по рационализации товарных потоков, готовые к реализации дробных ассортиментных позиций и быстрому распределению партий по торговым точкам заранее подобранным транспортом [4].

Рассмотрим достоинства и недостатки двух технологий, представленные в таблице.

Подводя итоги, можно сказать ещё раз, что кросс-докинг — это перемещение заказов (поставок), скомплектованных заказчиком для каждого магазина. Пик-бай-лайн (*pick-by-line*) — это распределение заказа от магазинов, выставленного поставщиком. Поступившие из магазинов заказы производитель консолидирует, делает одну поставку, которая затем распределяется в соответствии с заказами.

Таблица 1. – Недостатки и преимущества технологий кросс-докинг и пик-бай-лайн

Достоинства технологии кросс-докинг	Недостатки технологии кросс-докинга	Достоинства технологии пик-бай-лайн	Недостатки технологии пик-бай-лайн
<ul style="list-style-type: none"> - Снижение стоимости складских услуг - Сокращение складских площадей - Ускорение доставки к пунктам продажи 	Более сложный контроль принимаемого товара по количеству и качеству	<ul style="list-style-type: none"> - Увеличение количества обрабатываемых артикулов - Ускорение оборачиваемости товарных запасов - Сокращение времен поставки товара в магазины - Экономия затрат на хранение 	Затрудняет проведение ревизии на складе.
Условия применения кросс-докинга		Условия применения пик-бай-лайн	
<ul style="list-style-type: none"> - Высокий уровень прогнозируемости товара - Высокий спрос - Крупные партии - Чётко организованное движение транспортных потоков 		Чёткое разделение потоков от поставщиков по клиентам ещё при входе на распределительный склад	

Источник: собственная разработка.

Одним из основных условий применения технологии «кросс-докинг» выступает эффективное информационное обеспечение - информация о приходах и расходах организована в форме электронного документооборота [5].

Обе эти технологии относятся к прямым поставкам. Товар в обоих случаях не хранится в распределительном центре, поэтому компания-ритейлер не может влиять на количество страхового запаса, как она это может делать при стеллажном хранении товара в распределительном центре. Есть принципиальное отличие поставок по пик-бай-лайну и кросс-докингу: при кросс-докинге собственность товара от поставщика переходит на магазин с момента отгрузки товара [6].

На Западе, в связи с развитием торговых сетей, все более широкое распространение приобретает использование технологий работы склада по принципу «точно в срок». Имеются целые торговые сети, у которых распределительные центры работают с использованием технологий кросс-докинга и пик-бай-лайна, и они достаточно эффективны и успешны. В Республике Беларусь рассмотренные сквозные технологии работы склада лишь изучаются и применяются в единичных случаях. В тоже время происходит формирование и дальнейшее развитие крупных розничных торговых структур, работающих по технологии торговых сетей, что сопровождается значительным ростом товаропотока, а также увеличением необходимых складских площадей. Следовательно, можно утверждать, что пришло время адаптации современных зарубежных технологий в организации складской деятельности на предприятиях Беларуси.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дыбская, В.В. Управление складированием в цепях поставок / В.В. Дыбская. – М. : Альфа-пресс, 2009. – 720 с.
2. Кросс-докинг, его склад, логистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logistim.ru/gruzoperevozki/chtotakoe-kross-doking-ego-sklad-logistika-sxema-i-cena/>. – Дата доступа: 03.03.2016.
3. Кросс-докинг или складское хранение: как оптимизировать товародвижение предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosinvest.com/page/kross-doking-ili-skladskoe-hranenie-kak-optimizirovat-tovarodvizhenie-predpriyatija/> – Дата доступа: 10.03.2017.
4. Наполитано, Н. Pick-by-line – новая технология кросс-докинга / Н. Наполитано // Склад и техника. – 2008. – № 2.
5. Кросс-докинг – не панацея? - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.lobanov-logist.ru/library/all_articles/55649/ – Дата доступа: 10.03.2017.
6. Фигуровский, Ю. Все о складе: логистика, складская техника и технологии. Pick-by-line – «подбор по линии.» [Электронный ресурс] / Ю. Фигуровский. – Режим доступа: <http://www.skladforum.ru/articles/1694/>. – Дата доступа: 10.03.2017.

УДК 339.542.2

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**Д.В. ИВАНЬКО***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.В. ДОДОНОВ)*

Определены проблемы и перспективы вступления Республики Беларусь с учетом влияния международной торговли, исследована проблема развития логистики в Республике Беларусь, раскрыта цель создания нового логистического центра в Болбасово (Витебской области).

Современными учеными-экономистами и практикой доказано, что международная торговля непосредственно влияет на развитие каждой страны в мире. Экономическое содержание международной торговли – это сочетание экономических отношений, которые действуют на региональном, национальном и международном уровнях.

Для Республики Беларусь на современном этапе вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО), необходимо создавать условия для развития международной торговли, так как процесс присоединения имеет как положительные, так и отрицательные последствия. Однако, чтобы извлечь выгоды от вступления в ВТО, необходимо выбрать стратегические приоритеты развития международной торговли Республики Беларусь.

ВТО – это международная экономическая организация, занимающаяся вопросами многостороннего регулирования торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности. На 1 августа 2016 года полноправными участниками ВТО являются 164 государства. Около 20 государств имеют статус наблюдателя ВТО. Подавляющее большинство из них, в том числе Республика Беларусь, ведут переговоры о присоединении к данной организации.

Перспективы вступления в ВТО Республики Беларусь имеются: так, по итогам Отчета «Ведение бизнеса 2017», изданного в октябре 2016 г., Беларусь заняла 37-е место из 190 государств. В отчете «Ведение бизнеса 2016» по показателю «Международная торговля» Беларусь занимает 30-е место, т.е. входит в 30-ку лучших государств, охваченных исследованием.

Однако, как показывает опыт вступления в ВТО других государств, могут быть как положительные, так и отрицательные последствия. К положительным можно отнести снижение цены почти на все товары (за счет усиления конкуренции на рынке), рост экономики (за счет притока инвестиций и повышения конкурентоспособности предприятий), участие в выработке «правил международной торговли и отстаивание интересов национальной экономики. К отрицательным: - в некоторых отраслях может вырасти безработица, если предприятия не выдержат конкуренции с иностранными; лицензионная продукция подорожает, поскольку с «пиратами» (нарушителями авторских прав) станут бороться жестче; некоторые сельхозпроизводители, которым не достанутся государственных субсидии, могут обанкротиться [1, с. 35-37].

Дополнительным преимуществом в извлечении выгод в международной торговле вообще и, в частности – после вступления Республики Беларусь в ВТО, может быть выгодное географическое положение страны. Беларусь – страна транзитная, находящаяся на перекрестке основных маршрутов из Западной Европы в Россию, и от Черноморского побережья в страны Балтии. Территорию Республики Беларусь пересекают два панъевропейских транспортных коридора, определенные по международной классификации под номером 2 (Запад-Восток) и под номером 9 (Север-Юг) с ответвлением IX b. Вступление Республики Беларусь в ВТО дает ряд преимуществ: уменьшение риска одностороннего произвола в применении тех или иных ограничительных мер дискриминационного характера, которые в последнее время вводятся в отношении некоторых белорусских товаров со стороны ряда государств, и прежде всего – экономически более развитых.

В то же время, ученые отмечают, что только на транспортных перевозках наша страна ежегодно теряет около 0,5 млрд. долл. по причине отсутствия современных транспортно-логистических центров, которые обслуживали бы производителей, торговлю и грузоперевозчиков на должном уровне. По результатам добровольной сертификации логистических центров Республики Беларусь установлено, что ими предоставляется не более 15 видов услуг из 88, установленных СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации» [2].

В результате ежегодного мониторинга состояния логистической системы Республики Беларусь выявлены следующие проблемы:

- нерациональное размещение некоторых логистических центров, созданных в рамках реализации Программы, относительно маршрутов логистических потоков;
- недостаточные объемы инвестиций в логистический сектор;
- обработка потребительских товаров большинством логистических центров;
- недостаточное использование развитой складской инфраструктуры железнодорожного транспорта [2].

Очевидно, что для извлечения выгод от вступления Беларуси в ВТО, необходимо совершенствовать логистическую систему.

Логистика – комплекс наук о способах и методах управления материальными, информационными, финансовыми и другими потоками с целью оптимизации товародвижения за счет рационального взаимодействия производственной, транспортной банковской, таможенной, информационной и других подсистем экономики.

По состоянию на 14 февраля 2017 г. в Республике Беларусь функционируют 42 логистических центра: 19 логистических центров создано в рамках Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года и еще 23 – вне Программы. Самыми привлекательными регионами для строительства логистических центров, как и ранее, остается Минский (за МКАД, вблизи II и IX трансъевропейских транспортных коридоров) и Брестский (граница с Польшей) регионы. Так в Минском регионе находятся 30 из 42 логистических центров, в Брестском – 6. Из всех действующих логистических центров – 12 являются государственными (из них РУП «Белтаможсервис» – 6 логистических центров), остальные созданы за счет инвестиций национальных и иностранных инвесторов [3; 4].

В рамках Республиканской программы развития логистической системы и транзитного потенциала на 2016 – 2020 годы планируется достижение следующих значений целевых показателей:

- рост объема логистических услуг в 1,5 раза;
- увеличение общей складской площади логистических центров в 1,64 раза;
- увеличение к 2020 году доходов от транзита.

Для развития международной торговли требуется улучшить позиции Беларуси в рейтинге Всемирного банка по индексу развития логистики, для чего необходимо создать современную логистическую инфраструктуру за счет, прежде всего, строительства современных логистических центров вдоль основных транспортных коридоров.

Для достижения эффективного функционирования логистической системы Республики необходимо соблюдать следующие принципы:

- модернизация логистической инфраструктуры, средств механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ;
- предоставление максимально полного комплекса логистических услуг;
- организация комплексного логистического обслуживания на основе единого договора на оказание услуг;
- унификация и единообразие документов, необходимых для осуществления транспортно-логистической деятельности.

Повышение качества и комплексности оказываемых логистических услуг во многом зависит от уровня развития логистической инфраструктуры и эффективности ее использования. Для оптимизации инфраструктуры логистических центров необходимо размещать их в транспортных узлах с учетом товарных и транспортных потоков.

Одним из таких логистических центров является мультимодальный промышленно-логистического центра в поселке Болбасово (Витебская область), который с 2019 г. должен стать одним из ключевых узлов торгового транспортного коридора «Китай – Европа». Заказчиком выступило РУП «Оршанский авиаремонтный завод», который располагает обширной территорией, большая часть которой в настоящее время не используется в хозяйственном обороте. Под строительство ТЛЦ выделен участок площадью 45 га. Транспортная доступность участка определяется близостью к II и IX трансъевропейским автомобильным коридорам. К участку примыкает железнодорожная ветка с рампой и заводской аэродром класса «Б». Согласно разработанному экономическому обоснованию суммарная потребность в инвестициях составляет 13,6 млрд. рублей.

Ко времени сдачи мультимодального промышленно-логистического центра в поселке Болбасово в эксплуатацию, необходимо рационально спроектировать имеющуюся территорию, спроектировать

складские помещения и подъездные пути с соответствующим оборудованием. Тем самым повыситься его эффективность, рациональность и пропускная способность.

Для этого, перспективными дальнейшими исследованиями в определенном научном направлении можно считать:

- проведение АВС-анализа по структуре экспорта и импорта товаров Республики Беларусь за 2011-2016 г.г.;
- отбор товаров группы «А», под которые необходимо проектировать мультимодальный промышленно-логистического центр в поселке Болбасово;
- прогнозирование по отобранным товарам с построением линии тренда с прогнозом на 2 года (до 2019) – планируемого центра в эксплуатацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика региона: структура, состояние, перспективы: монография / под. ред. О.В. Додонова. – Луганск : Ноулидж, 2010. – 248 с.
2. Government.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file10f0af8923c585e3.PDF>. – Дата доступа 15.04.2017.
3. Логистические центры Республики Беларусь [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.baifby.com/page/31>. – Дата доступа: 24.04.2017.
4. Особенности развития логистики в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.transportal.by/news/avto/osobennosti-razvitiya-logistiki-v-respublike-belarus-110316.html>- Дата доступа: 24.04.2017.

УДК 330.341:338.4:658.114

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****А.В. КРУГЛОВА***(Представлено: О.М. МЕЩЕРЯКОВА)*

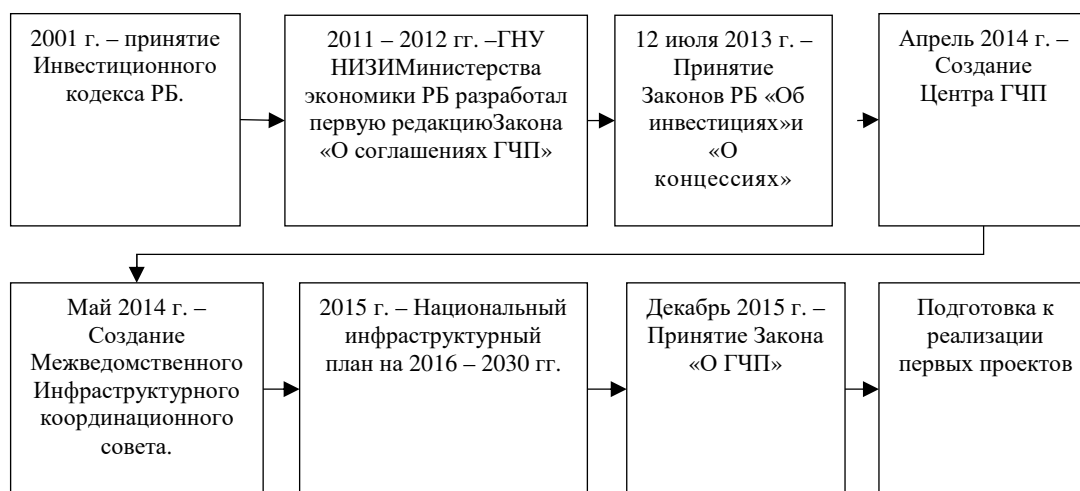
Приведены основные факторы, способствующие внедрению государственно-частного партнерства, графически представлены этапы становления государственно-частного партнерства в Республике Беларусь. Проанализированы особенности и перспективы развития новой формы взаимодействия государства и частного сектора для привлечения инвестиций с целью развития инфраструктуры страны. В итоге, сделаны аргументированные выводы о необходимости интенсивного развития государственно-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов республики.

На современном этапе развития экономики и бизнеса, вопрос о внедрении проектов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) становится все более актуальным в связи с ограниченностью средств государственного бюджета и заинтересованностью частных лиц во вложении своих средств в проекты с минимальными рисками для получения максимальной прибыли.

Единого подхода к определению термина «государственно-частное партнерство» («public-private partnership») не существует, т.к. в разных странах и у разных авторов есть существенные различия в его трактовке. Проанализировав различные источники [1,2,3,4], можно сделать следующий вывод: ГЧП – это взаимовыгодное сотрудничество между государством и частным сектором с целью привлечения дополнительных ресурсов, распределения рисков и повышения эффективности использования бюджетного финансирования.

Основными факторами, способствующими внедрению ГЧП в Республике Беларусь, являются: сокращение статей расхода государственного бюджета, необходимость увеличения темпов развития инфраструктуры внутри страны, недовольство населения качеством услуг, оказываемым государством, необходимость увеличения доходов бюджета за счет финансирования частного сектора, создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса, недостаточное бюджетное финансирование инвестиционных проектов, по большинству инфраструктурных объектов государство не может передать частному сектору свою ответственность по регулированию социальных стандартов, а частный сектор не готов нести риски, в том числе политический, без государственной поддержки [4, с. 195; 5].

В Республике Беларусь последовательно внедряется ГЧП, создаются институты государственного управления и обучаются специалисты должного уровня, а также проводится разработка национального законодательства в сфере ГЧП (рис. 1).

**Рисунок 1. – Этапы становления ГЧП в Республике Беларусь**

Примечание: собственная разработка на основе источников [5, 6].

В апреле 2014 года был создан Центр ГЧП при НУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», который в сентябре 2016 года перенесен в структуру Национального агентства инвестиций и приватизации. На центр ГЧП возложены такие функции как:

- проведение оценки предложений о реализации проектов ГЧП, в том числе концепций проектов ГЧП;
- ведение перечня проектов ГЧП, утверждаемого Межведомственным инфраструктурным координационным советом (МИКС);
- организационно-техническое и информационное обеспечение работы МИКС;
- участие в пределах своей компетенции в совершенствовании законодательства, регулирующего вопросы ГЧП, в том числе подготовки и оценки проектов ГЧП;
- подготовка методических и методологических материалов по вопросам ГЧП, в том числе подготовка и реализация проектов ГЧП;
- организация повышения квалификации специалистов государственных органов, частных организаций, банков и иных заинтересованных лиц по вопросам ГЧП;
- обеспечение межгосударственного обмена опытом по развитию ГЧП, в том числе участие в экспертных рабочих группах по ГЧП.

Межведомственный инфраструктурный координационный центр (МИКС) является важным звеном на пути развития ГЧП в Беларуси. МИКС – это постоянно действующий коллегиальный орган, в состав членов которого входят представители ключевых министерств, комитетов, финансовых институтов, исполкомов, общественных организаций и бизнес-структур. Он осуществляет координацию вопросов долгосрочного развития инфраструктурных объектов, в том числе на принципах ГЧП, решает задачи по определению подходов и методологии разработки Национального инфраструктурного плана (далее – НИП); утверждает годовые отчеты по его реализации; содействует выработке и реализации государственной политики в отношении привлечения частного капитала для создания и модернизации инфраструктурных объектов на принципах ГЧП; организует межведомственное взаимодействие по вопросам развития инфраструктурных объектов, в том числе и привлечения инвестиций [5, 7].

Таким образом, правовую основу развития ГЧП в Республике Беларусь составляют следующие основные нормативно-правовые акты:

- Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» от 30 декабря 2015 г. № 345-З, который направлен на привлечение инвестиций в экономику Республики Беларусь, определяет правовые условия ГЧП, регулирует общественные отношения, складывающиеся в процессе заключения, исполнения и расторжения соглашений о ГЧП;
- Постановление Министерства экономики Республики Беларусь «О проектах государственно-частного партнерства» от 27 июля 2016 г. № 49, в котором содержатся формы концепции и паспорт проекта ГЧП, изложен перечень рисков по проектам, а также утверждены инструкции «О требованиях к концепции проекта государственно-частного партнерства, к технико-экономическому обоснованию предложений о реализации проекта государственно-частного партнерства и к конкурсной документации» и «Об оценке предложений о реализации проектов государственно-частного партнерства»;
- Национальный инфраструктурный план (НИП) 2016-2030, способствует анализу состояния инфраструктуры Республики Беларусь; формированию общего видения имеющихся инфраструктурных потребностей государства в различных секторах экономики на текущий момент и долгосрочную перспективу с целью эффективного планирования имеющихся ресурсов и формирования стратегии инфраструктурного развития Республики Беларусь; реализации инфраструктурных проектов с учетом их приоритетности; определению объемов бюджетного дефицита для финансирования имеющихся потребностей в инфраструктуре и необходимых действий государства для его преодоления; реализации мер по улучшению состояния окружающей среды за счет внедрения новых технологий и развития инфраструктуры; развитию ГЧП в Республике Беларусь и др.

Основными сферами внедрения проектов ГЧП являются: энергетическая инфраструктура, транспортная структура, объекты жилищно-коммунального хозяйства, а также объекты социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение, спорт и туризм, культура и религия (рис. 2) [6].

Развитие социальной инфраструктуры направлено на повышение качества и ассортимента предоставляемых услуг, а также их доступности в области здравоохранения, образования, культуры, спорта и туризма. В транспортной инфраструктуре, согласно программы правительства до 2020 г., планируется реконструировать и возвести около 1000 км дорог и уделить значительное внимание модернизации железных дорог и региональных аэропортов. В развитии энергетической инфраструктуры будет уделено особое внимание строительству АЭС и ГЭС. В развитии ЖКХ планируется увеличить площадь жилого сектора, внедрить новые предприятия по вторичной переработке отходов [8].

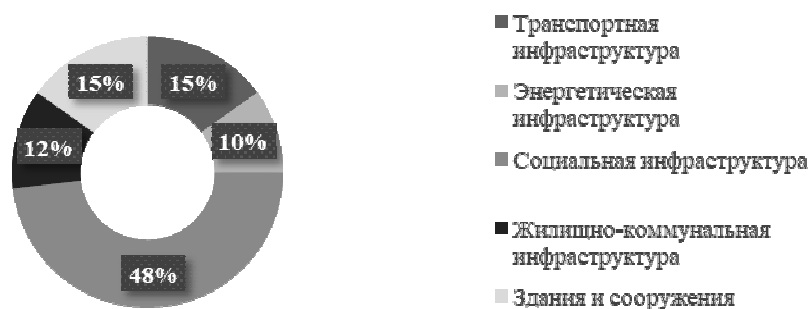


Рисунок 2. – Доля проектов по типам инфраструктуры

Хотя все разновидности перечисленных инфраструктур относятся к разным секторам экономики, они имеют один общий технический элемент: разветвленные по всей стране сети для доставки производимых товаров и услуг. Эти сети являются капиталоемким объектом для долгосрочных и наименее подвижных с точки зрения возвратности инвестиций. Также в своем подавляющем большинстве они представляют собой элементы монополистических образований. В Республике Беларусь почти все организации, относящиеся к данным инфраструктурам, принадлежат государству. С одной стороны, это существенный минус для использования механизмов ГЧП, но с другой, частный бизнес получает доступ к секторам экономики, которые исторически находятся под контролем государства, а также вложить свои средства в проект с заранее согласованной и гарантированной прибылью [5, с 63].

Исходя из НИП и Программы деятельности Правительства Республики Беларусь до 2020г., на данный момент происходит реализация следующих проектов [9]:

- реконструкция автомобильной дороги М-10;
- строительство магистральной автодороги в г. Гомеле;
- строительство Бешенковичской ГЭС;
- строительство мусороперерабатывающего завода в г. Бобруйске;
- реконструкция комплекса зданий УЗ «Городская клиническая больница №3 г. Гродно»;
- строительство детских дошкольных учреждений в регионах Минской области.

В результате проведенного анализа, можно предположить, что для дальнейшего успешного развития ГЧП Республике Беларусь было бы целесообразным:

- использовать опыт зарубежных стран, учитывая особенности функционирования и регулирования экономики в Беларуси;
- ГЧП должно основываться на принципах порядочности, добросовестности и равноправия участников;
- дальнейшее развитие нормативно-правовой база в области ГЧП;
- придерживаться направлений, принятых в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь до 2020 г. в области развития инфраструктуры и ускоренного внедрения государственно- частного партнерства: привлечение частного бизнеса к развитию инфраструктуры в сферах дорожной и транспортной деятельности, коммунального хозяйства, здравоохранения;
- из-за слабого развития малого и среднего бизнеса, государству проявить готовность финансово поддерживать проекты ГЧП;
- предоставить возможность получения государственных гарантий и льгот частным инвесторам;
- предоставить все возможные условия для подготовки специализированных кадров по ГЧП;
- более тщательно проверять и выбирать проекты для реализации.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время проводится активная политика государства по внедрению ГЧП в различные сферы жизнедеятельности. Для успешной реализации данного партнерства необходимо опираться на опыт зарубежных стран, с учетом особенностей развития белорусской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. О государственно-частном партнерстве : Закон Республики Беларусь, 30 дек. 2015 г., № 345-3.
1. 2.Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. 2009. P. 7.

2. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский [и др.]. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высш. шк. экономики, 2010. – 287, [1] с.
3. Макроэкономическое регулирование в условиях единого экономического пространства / А.И. Лученок [и др.] ; под науч. ред. А.И. Лученка ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларус. навука, 2013. – 243 с.
4. Валюшицкий, В.И. Институциональная среда государственно-частного партнерства в Беларуси: Состояние и направления развития / В.И. Валюшицкий, Е.А. Дадеркина // Проблемы управления. – 2015. – № 2. – С. 62–69.
5. Государственно-частное партнерство в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/g4p-ru/>. – Дата доступа: 19.09.2017.
6. Национальный инфраструктурный план 2016-2030. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pppbelarus.by/files/images/docs/nip_rus_web.pdf. – Дата доступа: 24.09.2017.
7. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016-2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/pdr2016_2020.pdf. – Дата доступа: 24.09.2017.
8. Реализуемые проекты государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pppbelarus.by/projects/ongoing/>. – Дата доступа: 21.09.2017.

УДК 656.073.9

ОСОБЕННОСТИ ТОВАРНОГО СОСЕДСТВА ОВОЩЕЙ И ФРУКТОВ**А.О. ЛОКТЕВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)*

На современном этапе развития, интеграции и глобализации рынков различных стран, сложно представить жизнь без импортируемых овощей и фруктов в нашу страну. Все овощи и фрукты имеют определенные требования к их транспортировке и хранению. Поскольку чаще всего данные товары хранятся и транспортируются комплексно, то необходимо выяснить при каких условиях будет возможно хранение и транспортировка нескольких видов овощей и фруктов с сохранением первоначальных качеств товаров и без пагубного влияния друг на друга.

Овощи и фрукты – это одна из самых ведущих товарных групп на современном рынке продуктов питания. Именно красивый и привлекательный вид свежих спелых плодов привлекает покупателей и создает приятную атмосферу, а также обстановку свежести у покупателей. Поэтому так важно доставить товары данной группы в хорошем состоянии и хранить в условиях, которые не смогут навредить качеству и внешнему виду товаров.

Овощи и фрукты довольно сложная товарная группа со множеством проблем, требующая грамотного и своевременного контроля.

Очень часто не учитывается один из самых важных факторов, факторo совместимости продуктов, как среди фруктов или овощей, так и между собой при перевозке и хранении. Потому что некоторые виды и условия, даже их кратковременного, хранения перед перевозкой или в процессе перевозки, могут запустить механизмы вызывающие ускоренную порчу.

Товарное соседство – это одно из правил совместной перевозки, правила хранения и условия реализации для различных видов пищевых товаров, относится к наиболее значимым факторам, которые определяют условия хранения.

Понятие товарного соседства базируется на позиции совместимости товаров и регламентируется законодательством, санитарными правилами. Товары считаются совместимыми, если их соседство не приводит к вредному воздействию друг на друга, а также обладают одинаковыми требованиями к температурному режиму и влажности. Так, если товары имеют различные сорбционные свойства, то влага может перераспределяться между ними, будет происходить усушка или, наоборот, увлажнение продуктов и после хранения [1].

Поступающие в организации пищевые продукты должны соответствовать требованиям нормативной и технической документации и сопровождаться документами, подтверждающими их происхождение, качество и безопасность.

Все овощи и фрукты транспортируются в специальном транспортном средстве, которое оснащено рефрижераторными установками с термографом. Перед загрузкой прицеп обязан пройти дезинфекцию. Рефрижераторная установка поддерживает оптимальный и необходимый температурный режим для транспортируемой продукции.

Успех безопасной транспортировки заключается в том, чтобы после закрытия дверей прицепа на 2-4 часа установить температурный режим на несколько градусов выше или ниже рекомендованного. Это позволит установить температуру, полученную грузом на складе и свести к минимуму вероятность повреждения холодом или теплом наиболее чувствительных фруктов и овощей. Аналогичным образом необходимо добиться усредненных показаний гигрометра, поскольку влажность является вторым по значению показателем, влияющим на сохранность овощей и фруктов [2].

Многие виды овощей и фруктов выделяют этилен. Это бесцветный газ со слабым запахом, он плохо различается из-за сильного аромата рассматриваемой группе товаров. Одни продукты выделяют большое количество этилена, другие меньше. Один вид подвергается влиянию данного газа больше, другие меньше.

Для поддержания оптимальных и комфортных условий необходимо отдельно хранить и транспортировать продукты, которые выделяют этилен. Так, например, нельзя возить и хранить бананы с яблоками или грушами. Бананы не выдерживают совместного нахождения даже в течение 2-х дней и начинают приходить в негодный вид и качество.

Этилен – не единственный фактор, который необходимо учитывать. Все фруктово-овощные культуры перед началом транспортировки подвергаются воздействию бромистого метила или фунгицидов. Для продления срока хранения яблоки и все разновидности citrusовых фруктов, как правило, опрыскиваются сорбиновой кислотой или дифинолом. Необходимо учитывать реакцию соседствующих культур на средства дополнительной обработки и не допускать их смешивания. Необходимо учитывать, чем обработаны продукты при хранении, т.к. при транспортировке, если они были еще и с разных складов, газификация может сыграть злую шутку [3].

Также существуют и сильно пахнущие культуры способны выделять резкие запахи, передающиеся соседствующим плодам. К ним можно отнести чеснок, лук, картофель, все разновидности citrusовых, а также другие. Данные товары нельзя совместно хранить и транспортировать вышеперечисленные культуры с другими овощами и фруктами.

Совместимость овощей и фруктов при хранении - важнейший фактор для оптимального сохранения плодов. Если плоды не совместимы для хранения хотя бы по одному из параметров, то они могут испортить друг друга. Для того, чтобы как можно лучше сохранить овощи и фрукты свежими, в большинстве случаев, требуется низкая температура и высокая влажность воздуха.

В таблице представлено разделение овощей и фруктов по температурному режиму и влажности при условиях хранения и транспортировки с учетом особенностей тех или иных товаров [4, 5].

Таблица. – Совместимость овощей и фруктов при хранении и транспортировки

Температурный режим, влажность	Овощи, допущенные к короткому хранению и перевозке	Фрукты, допущенные к короткому хранению и перевозке	Примечание
От 0 до +2 Влажность 95-100%	Лук парей, редис, репа, свекла, хрен	Абрикосы, персик, нектарин, виноград, сливы, вишня	Плоды данной группы вырабатывают этилен. Подверженное citrusовых фруктов воздействию дифенила может привести к отдаче своего запаха другим продуктам
		Хурма, яблоки, груша	
		Апельсин, грейпфрут	
От 0 до +2 Влажность 95-100%	Капуста, кукуруза, лук зеленый, морковь, ревен, салат	Киви	Плоды этой группы чувствительны к этилену
От 0 до +2 Влажность 65-75%		Чеснок Лук	Повышенная влага вредит данным плодам
+4.5 Влажность 90-95%	Лимоны Мандарины		Подверженное citrusовых фруктов воздействию дифенила может привести к отдаче своего запаха другим продуктам
+10 Влажность 85-90%		Баклажаны, картофель поздний, огурец, перец	Плоды этой группы чувствительны к этилену и могут быть повреждены от холода
От +13 до +15 Влажность 85-90%	Авокадо, ананас, лайм, манго, дыня	Имбирь, кабачки, тыква, картофель ранний, помидоры	Плоды данной группы вырабатывают этилен и чувствительны к холоду

Таким образом, для сохранения первоначальных качеств фруктов и овощей необходимо соблюдать правила товарного соседства:

- непрерывное и обязательное соблюдение оптимальных параметров температурных режимов и влажности при прохождении товаром всех стадий в цепи поставки.
- предохранение и защита от воздействий неблагоприятных факторов донной группы товаров, а также погодного влияния одного вида продукции на другую.

Для облегчения транспортировки и хранения данной товарной группы, все большую популярность обретают сюрвейерские компании. Это позволяет полностью устранить вероятность возникновения потерь в процессе погрузки товара, его перевозки и разгрузки на складе заказчика.

Сюрвейеры поэтапно контролируют все перемещения товара, а также его качество и соответствие стандартам при погрузке и на протяжении всей цепи поставки. Таким образом, можно избежать порчи продукции и сократить потери.

ЛИТЕРАТУРА

1. Товарное соседство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sanpin-help.ru/tovarnoe-sosedstvo/>. – Дата доступа: 29.08.2017.
2. Товарное соседство продуктов питания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.foodhouse.pro/tovarnoe-sosedstvo-produktov-pitaniya.html>. – Дата доступа: 30.08.2017.
3. Совместимость продуктов: овощей и фруктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pogreb-podval.ru/pravila-hraneniya/sovместimost-produktov-ovoshhej-i-fruktoy>. – Дата доступа: 28.08.2017.
4. Фрукты и овощи – оптимальные условия хранения, влажность и температура хранения некоторых распространенных фруктов и овощей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tehtab.ru/guide/guidematerials/materialsfood/foodstorageconditions/>. – Дата доступа: 30.08.2017.
5. Совместимость различных овощей и фруктов при хранении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.infrost.com.ua/articles/vegetable_storage/storage_temperature/compatibility.html. – Дата доступа: 29.08.2017.

УДК 658.8

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ФРУТРЕАЛ»****А.О. ЛОКТЕВА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)*

Управление запасами представляет собой проблему, общую для торговых организаций, поскольку отвлекает значительные финансовые ресурсы. Одной из решений проблем скопления запасов может быть оптимизация и улучшение распределительной деятельности на основе методов логистики. Особую актуальность решение данной проблемы приобретает в организациях, занимающихся торговлей скоропортящихся продуктов. В данной статье рассмотрена логистическая система торгового предприятия ООО «Фрутреал», проведен анализ распределительной деятельности и предложены пути ее совершенствования.

Развитие торговых предприятий, занимающихся распределением скоропортящихся товаров, на современном этапе зависит от совершенствования каналов распределения товаров. При этом особого внимания заслуживает система распределительной логистики.

Для совершенствования данной системы необходимо учитывать большое количество факторов, среди которых: время на перевозку, уровень затрат на перевозку и сохранность перевозимого груза; местоположение клиентов и наличие того или иного вида транспорта в точке доставки груза.

В то же время, изменение внешней среды функционирования торговых предприятий в условиях обострившейся конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем рынках сбыта скоропортящихся товаров требует совершенствовать систему распределения с учетом вышеперечисленных факторов.

Таким образом, целью данного научного исследования является: изучение логистической системы на предприятии ООО «Фрутреал» и совершенствование каналов распределения скоропортящихся товаров предприятия.

ООО «Фрутреал» находится в числе лидеров по Витебской области по импорту и торговле фруктами и овощами. Благодаря продуманной политике освоения рынка, фрукты и овощи, импортируемые организацией, можно приобрести во многих регионах Беларуси.

ООО «Фрутреал» существует и динамично развивается на рынке Беларуси уже почти 20 лет, поэтапно осуществляя мероприятия по улучшению качества предлагаемой продукции и обслуживания, расширению ассортимента товаров и развитию долгосрочных плодотворных отношений с покупателями и поставщиками. За этот относительно короткий промежуток времени компания претерпела существенные изменения, преобразовавшись из малого предприятия в крупного поставщика, способного предложить потребителям качественную продукцию по умеренным ценам [1].

Сегодня ООО «Фрутреал» - это 12 представительств по всей Беларуси, 10000 квадратных метров логистического центра, оснащенного современным оборудованием, 173 иностранных компаний-поставщиков, 2000 клиентов-оптовых покупателей и 200 сотрудников головного офиса, а также 100 крупнейших в Беларуси ритейлов в партнерах [2].

ООО «Фрутреал» выполняет функции по закупке товара у поставщиков, реализации товара потребителю и транспортировке. Поэтому организация будет являться связующим звеном поставщика и потребителя. Звенья логистической системы ООО «Фрутреал» представлены на рисунке.

Материальный поток, исходя из основных видов деятельности (закупка и реализация) представлен перевозимым грузом: он приходит от поставщика к ООО «Фрутреал», а затем отгружается потребителям.

Информационный поток представлен обменом информацией между поставщиком и обществом о ценах, количестве перевозимого груза, сроках доставки и др. Между потребителем и обществом происходит обмен информацией об отпускных ценах, составление заявки, о номенклатуре предлагаемых фруктов и овощей и др.

Финансовый поток представлен оплатой денежных средств поставщику за сам товар. Между обществом и клиентом поток финансов складывается следующим образом: потребитель покупает товар, оплачивает денежные средства обществу.



Рисунок. – Взаимодействия звеньев логистической системы по всем видам потоков ООО «Фрутреал»

Развитие ООО «Фрутреал» непосредственно связано с распределительной логистикой, и зависит от эффективности логистической системы, которая по определению является адаптивной системой с обратной связью, которая выполняет те или иные логистические функции на предприятии [3].

ООО «Фрутреал» имеет один складской комплекс в городе Полоцк, который включает склад №2 (крупный опт), склад №3 (фрукты и овощи для магазинов розничной сети Дионис), склад №5 (мелкий опт), склад бананов (№1). На складах осуществляется приемка и отгрузка товаров в соответствии с определенными правилами и требованиями. Все погрузочно-разгрузочные работы выполняются автопогрузчиком карой, иногда разгрузка происходит вручную [4].

На складе готовой продукции ООО «Фрутреал» применяются следующие виды процессов: разгрузка, приёмка на ответственное хранение, размещение, хранение, комплектовка отбора, оформление документов, загрузка.

Развитие ООО «Фрутреал» непосредственно связано с распределительной деятельностью, и зависит от эффективности логистической системы, которая по определению является адаптивной системой с обратной связью, которая выполняет те или иные логистические функции на предприятии.

При том, что на предприятии основной целью является извлечение прибыли от осуществляемой деятельности и ее распределение между участниками, проведенные исследования позволили выделить основные проблемы в его развитии за последние годы, а именно: в 2016 году в сравнении с 2015 годом прибыль уменьшилась на 377 неденоминированных млн.руб.; рентабельность продукции и продаж имеет отрицательное значение в 2016 году; с каждым годом сумма затрат растёт [5].

Проведенный SWOT-анализ предприятия позволил выделить не только сильные стороны, но и слабые, связанные с распределительной деятельностью, а именно: недостаточное внимание к рекламной политике; отсутствие базы данных по клиентам и поставщикам; недостаточный контроль исполнения приказов и распоряжений.

В условиях высокой конкуренции при распределении скоропортящихся товаров, угрозами для развития предприятия, связанными с неэффективным распределением товаров, являются:

- возможность появления новых конкурентов;
- изменение потребностей и вкуса покупателей;
- изменение уровня цен на закупаемую продукцию;
- поставка некачественной продукции и сбой в поставках;
- потеря клиентов.

С целью ликвидации слабых сторон и минимизации угроз для предприятия ООО «Фрутреал» предложен комплекс мер по совершенствованию распределительной деятельности:

- - разработка должностных инструкций, которые определяют общие положения, функции, должностные обязанности сотрудников, их права и ответственность, для отделов распределительной логистики.
- - оптимизировать работу складского хозяйства для обеспечения наиболее быстрого и точного распределения скоропортящихся товаров на складе, чтобы исключить повторность выполнения операций и сократить складские расходы в себестоимости товаров.
- разработка и реализация долгосрочной, среднесрочной, краткосрочной стратегии продаж;
- изучение перспективного и текущего спроса на продукцию предприятия и требований к ее качеству;

- мониторинг и диагностика потенциальных рынков сбыта товаров (услуг), включая финансовое состояние и платежеспособность потенциальных покупателей, емкость, абсолютный и текущий потенциалы, соотношение спроса и предложения на конкретные виды товаров (услуг);
- реализация программы скидок (дисконтных, декортных, функциональных, несезонных), оценка краткосрочных финансовых потерь и перспективных финансовых или маркетинговых выгод от ее реализации;
- разработка годовых, квартальных, месячных и оперативных планов-графиков транспортных перевозок на основе планов получения и отгрузки товаров.
- разработка, организация и контроль выполнения мероприятий, обеспечивающих сокращение простоя транспорта под грузовыми операциями, увеличение пропускной способности и рациональное использование складов, площадок и путей подъезда автотранспорта, рациональное использование погрузочно-разгрузочных машин, механизмов и транспортных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт ООО «Фрутреал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fruitreal.by/>. – Дата доступа: 20.08.2017.
2. Историческая справка ООО «Фрутреал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fruitreal.by/onas.html>. – Дата доступа: 20.08.2017.
3. Логистическая система и ее основные подсистемы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logisticstime.com/logisticheskaya-sistema/logisticheskaya-sistema-i-ee-osnovnye-podsistemy/>. – Дата доступа: 20.08.2017.
4. Положение о службе реализации ООО «Фрутреал» за 2016 г.
5. Отчет о прибылях и убытках ООО «Фрутреал» за 2015, 2016 гг.

УДК 658.81

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ
РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА НОВОПОЛОЦКИЙ ХЛЕБОЗАВОД ОАО «ВИТЕБСКХЛЕБПРОМ»
И ЗАО «САМАРСКИЙ БУЛОЧНО-КОНДИТЕРСКИЙ КОМБИНАТ»****В.Г. МАКСИМЕНКО***(Представлено: А.Г. САМОЙЛОВА)*

Один из ключевых факторов устойчивого развития пищевой промышленности Республики Беларусь – создание эффективно действующих экономических связей в рамках отношений между производителем и потребителем, а также формирование цивилизованной среды для реализации продукции отечественных производителей и улучшение всего товародвижения. В данной статье рассматривается совершенствование управления распределением готовой продукции предприятия на примере филиала Новополоцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром» (Республика Беларусь) и ЗАО «Самарский булочно-кондитерский комбинат» (Российская Федерация).

Ключевые слова: распределение, логистика, хлебопекарные предприятия, логистическая система, управление цепями поставок, каналы распределения, модернизация, показатели эффективности функционирования сбытовой логистики, потребители, прогноз объемов и структуры сбыта.

Распределительная логистика представляет собой часть общей логистической системы, обеспечивающей рационализацию физического продвижения продукции к потребителю.

Она изучает последний этап товародвижения в системной взаимосвязи с предыдущими этапами и, следовательно, должна обеспечить:

- сквозное управление материальными потоками, т.е. увязать процесс распределения с процессами производства и закупок;
- маркетинговый подход в управлении материальными потоками;
- взаимосвязь всех функций внутри самого распределения [4, с.168].

Создание устойчивой, гибкой и эффективной структуры продвижения продукции от покупателя к поставщику при осуществлении внешнеэкономической деятельности – одна из важнейших (и в то же время самых сложных) задач предприятия.

Основная цель логистической системы распределения – доставить товар в нужное место и в нужное время. В отличие от маркетинга, который занимается выявлением и стимулированием спроса, логистика призвана удовлетворить сформированный маркетингом спрос с минимальными затратами. Главную роль при этом играет решение задачи организации логистических каналов (каналов распределения). Поставщик и потребитель материального потока представляют собой две микрологистические системы, связанные логистическим каналом [5].

Требования рыночной экономики – оптимизация всех видов затрат, повышение конкурентоспособности предприятий и товаров, диктуют и организацию эффективного управления распределением готовой продукции. Появилась необходимость в создании новых форм и методов управления распределением готовой продукции, в частности в использовании инструментов распределительной логистики.

Канал распределения может включать множество различных участников. Они образуют логистическую цепь, линейно-упорядоченное множество единиц логистического процесса, осуществляющих логистические операции по доведению внешнего материального потока от одного звена к другому [4, с. 170].

В логистике ключевым событием, объектом анализа является заказ потребителя и действия по выполнению этого заказа. Калькуляция издержек должна позволять определять, приносит ли конкретный заказ прибыль и каким образом можно сократить издержки на его выполнение. Учет издержек по процессам дает наглядную картину того, как формируются затраты, связанные с обслуживанием клиента, какова доля в них каждого из подразделений. Суммируя все расходы по горизонтали, можно определить затраты, связанные с отдельным процессом, заказом, услугой, продуктом и т.д. (рис. 1.3).

Основное внимание должно уделяться сокращению издержек, занимающих наибольшие доли в сумме всех логистических издержек. Как показывает практика, основными составляющими логистических издержек являются транспортно-заготовительные расходы (до 60%) и затраты на содержание запасов (до 35%) [3].

Одной из основных особенностей пищевой промышленности, является ограничение сроков годности продукции по сравнению с другими отраслями. Тем более что после истечения срока годности повторная переработка и использование продуктов пищевой промышленности невозможна. В этой ситуа-

ции важно создать такую систему распределения, которая максимально сократила бы сроки между производством и потреблением продукции. Поэтому особую важность приобретает работа с заказами. Управление заказами определяется как деятельность, осуществляемая между моментом получения заказа до момента, когда на склад поступает уведомление о необходимости погрузить товар.

В данном исследовании было проанализировано два хлебопекарных предприятия: ЗАО «Самарский булочно-кондитерский комбинат», который занимает лидирующие позиции на рынке Самарской области по производству хлебобулочных, слоёных изделий, тортов и пирожных [1], и Филиал Новополюцкий хлебо завод ОАО «Витебскхлебпром», основными видами деятельности которого являются производство хлеба и хлебобулочных изделий, производство кондитерских изделий, осуществление торговой деятельности, преимущественно товарами собственного производства[2].

При обслуживании потребителей СБКК использует как прямые, так и косвенные каналы распределения товаров. Прямым каналом (каналом нулевого уровня) является сбыт продукции через собственную сеть магазинов. Так, ЗАО "СБКК" с помощью данного канала реализует около 10% хлебобулочной и 40% кондитерской продукции в натуральном выражении. В фирменных торговых точках продается весь ассортимент собственной продукции, но там же можно купить и другие продукты. На рисунке 1 наглядно показано, как распределяется продукция по основным каналам сбыта в процентном соотношении для ЗАО "СБКК".

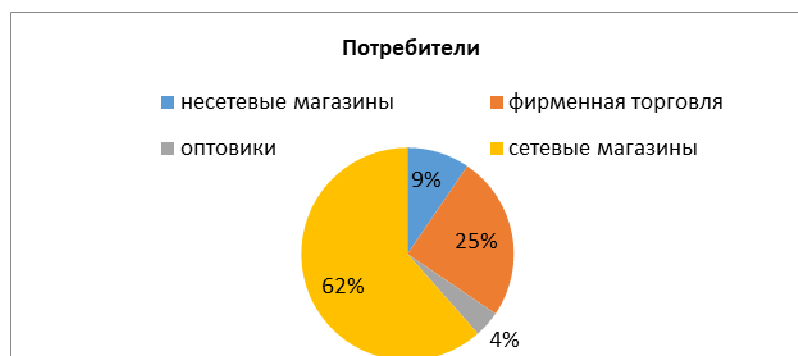


Рисунок 1. – Распределение готовой продукции на продажу по каналам сбыта ЗАО «СБКК» по Самарской области за 2016 г.

Наличие собственных магазинов дает ряд преимуществ перед конкурентами. Во-первых, не имеет места проблема с реализацией новинок. Вторая цель - завоевание доверия потребителя, так как потребитель хочет иметь гарантию свежести продукции и ее "аутентичности". При косвенных каналах распределения анализируемого предприятия продукция доставляется в магазины области посредством кольцевого развоза собственным автомобильным транспортом. При этом диспетчер отдела сбыта принимает по телефону заявки и формирует рейсы.

Продукция СБКК доставляется в сети федеральные и местные: федеральные - Ашан, Перекресток, Магнит, Пятерочка; местные - Меркурий, Пчелка, Остап, ГлавПродукт. Частные предприниматели (розничной торговли) приобретают продукцию посредством самовывоза на предприятии [1].

Предметом деятельности Филиала Новополюцкий хлебо завод ОАО «Витебскхлебпром» (РБ) является производство продукции в необходимых объемах, ассортименте и качестве, с учетом более полного обеспечения покупательского спроса населения на хлебобулочные, кондитерские и другие изделия.

Отдела, отвечающего за логистику, на предприятии нет. Существует отдел маркетинга, соединенный с отделом сбыта, которые выполняют помимо своих прямых обязанностей логистические функции. Отдел занимается анализом рынка и поиск, и выбор целевых рынков сбыта, управляет ассортиментом компании, работают с потребителями и разрабатывают стратегии и принципы конкуренции. Также занимаются рекламой, формированием спроса и стимулированием сбыта. Была рассмотрена организация процесса доставки продукции в розничную сеть. В которой было выяснено, как обрабатываются заказы клиента и то, что через склад с Новополюцким хлебо заводом работают только три клиента. Клиентами в городе Новополюцке являются все магазины. Однако доставка продукции осуществляется сначала к большим магазинам – гипермаркетам, а только потом в маленькие магазинчики, даже если они расположены на одной улице. Анализ основных потребителей кондитерской и хлебобулочной продукции представлен на рисунке 2.

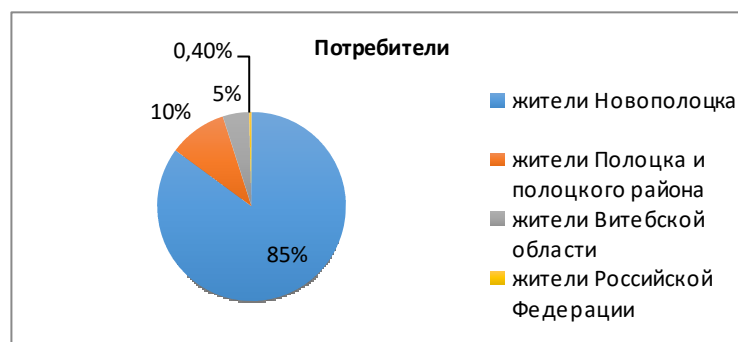


Рисунок 2. – Потребители кондитерской и хлебобулочной продукции Новополяцкого хлебозавода за 2016 год

Основными потребителями кондитерской и хлебобулочной продукции хлебозавода являются жители города, это - 85%; на рынке Полоцкого района поставляется 10% от производимой продукции; 4,5% реализуется на рынках Витебской области и 0,40% в Российской Федерации [2].

В рамках работы предлагается конструкция операционного управления бытовой деятельностью компании с применением показателей эффективности логистики распределения готовой продукции хлебопекарного предприятия для четырех составляющих функционирования данной системы.

1. Финансовая составляющая:
 - увеличение рентабельности;
 - сокращение издержек;
 - увеличение доли компании в сегменте.
2. Клиентская составляющая:
 - увеличение степени удовлетворенности покупателей за счет расширения ассортимента и повышения уровня обслуживания;
 - привлечение новых покупателей.
3. Составляющая бизнес-процессов:
 - Своевременная доставка хлебобулочных изделий;
 - закупка качественных материалов.
4. Составляющая обучения:
 - развитие стратегических областей компетентности;
 - повышение квалификации сотрудников;
 - удовлетворенность персонала[6].

Выявленные взаимосвязи и закономерности позволили сделать прогноз объемов и структуры сбыта хлебобулочных изделий предприятия, а также динамики эффективности функционирования логистики распределения (таблица).

Таблица. – Прогноз реализуемой продукции по каналам сбыта Филиал Новополяцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром»

Канал сбыта	Объем реализации в 2016г., тыс. руб.	Прогнозируемый объем реализации, тыс. руб. за 2017 г.	Темп роста в 2016 г. прогноз, % к 2017 г.
Торговые сети	23 563 400	24 966 200	105,9
Основные покупатели	21 968 400	23 059 600	104,9
Розничные торговые сети	18 923 000	19 297 000	102,0
Прочие	8 047 800	8 297 400	103,1
ИТОГО	72 502 600	75 620 200	104,3

Примечание: собственная разработка на основе данных.

Смена собственника, модернизация производства и внедрение рекомендаций по оптимизации бытовой логистики позволят существенно увеличить объем производства и реализации продукции и расширить рынок сбыта Филиала Новополяцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром». Предприятию необходимо углублять и расширять работу с торговыми сетями, поддерживать связи с оптовыми покупателями и посредниками, не отказываясь от фирменной торговли. В прогнозном периоде наиболее существен-

ными темпами возрастает реализация продукции через торговые сети (на 9,8 %), что вызвано необходимостью восстановления и стабилизации рыночной ниши. Возрастает и доля реализации продукции по этому каналу с 32,5 до 34,2 %. Реализация продукции через оптовых покупателей и посредников продолжит играть важную роль в сбыте продукции, а объем реализации возрастет на 7,3%. Чуть более 1/4 всего сбыта будет занимать реализация продукции через розничные торговые точки, причем объем реализации увеличится на 2,4%. Стабильность доли данного канала, как показал статистический анализ, гарантирует перманентное получение прибыли. В целом общее увеличение сбыта хлебобулочных изделий составит 4,3% по сравнению с 2014 г.

Эффективная организация логистической системы распределения обеспечивает компании наиболее стремительную реакцию на нужды потребителей, поскольку распределительная логистика компании непосредственно с ними взаимодействует. Стоит ориентироваться на то, как строит свою деятельность Самарский хлебобулочный комбинат, заимствовать их идеи по мере доступности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт ЗАО «СБКК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sbk.ru/document/330>. – Дата доступа 18.09.2017.
2. Официальный сайт Филиала Новополоцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nhz.by/about-us.html>. – Дата доступа 18.09.2017.
3. Студенческий научный форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/330/6442>. – Дата доступа: 18.09.2017.
4. Логистика : учеб. пособие / И.М. Баско [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. И.И. Полещук. – Минск : БГЭУ, 2007. – 431с.
5. Основы логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m193/3_2.htm. – Дата доступа: 18.09.2017.
6. Экономика и управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://law-journal.ru/files/pdf/201405/201405_83.pdf. – Дата доступа: 18.09.2017.

УДК 658

**КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ
ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА 2016–2020 гг.**

В.Л. ОБРОМПАЛЬСКИЙ
(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)

Статья позволяет рассмотреть тенденции развития транспортного комплекса Республики Беларусь за 2011-2015 гг., а также оценить перспективы развития транспортно-логистической системы страны в рамках государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016-2020 гг.

В настоящий момент на территории Республики Беларусь, занимающей выгодное геополитическое положение, активно развивается транспортно-логистическая система, постепенно увеличивается количество транспортно-логистических центров и приносимая ими прибыль. Данное утверждение основано на статистических данных за 2011 – 2015 гг., представленных в таблице 1.

Таблица 1. – Статистические данные о транспортно-логистической деятельности в Республике Беларусь за 2011-2015 гг.

Выручка транспортно-логистических центров Республики Беларусь, млн долл. США		Чистая прибыль транспортно-логистических центров Республики Беларусь, млн долл. США		Число функционирующих транспортно-логистических центров на территории Республики Беларусь	
2011 г.	2015 г.	2011 г.	2015 г.	2011 г.	2015 г.
174,0	619,5	4,9	23,9	11	18
				в том числе с иностранным капиталом	
				1	5

Примечание: собственная разработка на основании изученной экономической литературы.

Проанализировав таблицу 1, можно сделать вывод о том, что выручка от логистической отрасли в Республике Беларусь в 2015 г. составила 619,5 млн долл. США, что в 3,5 превышает значение аналогичного показателя за 2011 г., чистая прибыль логистических центров увеличилась почти в 5 раз по сравнению с 2011 г. и составила 23,9 млрд руб. Следует также отметить, что доходы от логистической деятельности в Республике Беларусь по приблизительным подсчетам равны 10% от ВВП [1]. Данный факт подчеркивает значимость транспортно-логистической отрасли для экономики Республики Беларусь в целом и позволяет рассматривать транспортно-логистическую деятельность в качестве одного из основных источников повышения уровня ВВП страны.

Увеличение прибыли транспортно-логистических центров Республики Беларусь напрямую связано с международной интеграцией Республики Беларусь, в частности, вступлением Республики Беларусь в Таможенный союз наряду с Республикой Казахстаном и Российской Федерацией. Договоренности, достигнутые при заключении договора о создании Таможенного союза позволили Республике Беларусь укрепить транзитную привлекательность государства, а, следовательно, обеспечить условия для создания благоприятного инвестиционного климата. До 2020 г. согласно государственной программе развития транспортного комплекса в Беларуси планируется строительство 50-ти логистических центров, в том числе с участием иностранных инвесторов, для обеспечения бесперебойного движения грузов, следующих транзитом через территорию страны [2].

Помимо приносимой прибыли, создание транспортно-логистических центров с иностранным капиталом дает Республике Беларусь ряд других стратегически важных преимуществ, таких как:

- развитие транспортной инфраструктуры страны;
- улучшение инвестиционного климата в Республике Беларусь;
- приток в страну иностранной валюты;
- обеспечение дополнительных рабочих мест.

Однако, несмотря на уникальное геополитическое положение Республики Беларусь и достигнутые международные соглашения в области международных грузоперевозок, для обеспечения конкурентного

преимущества на рынке международных грузоперевозок необходимо обеспечить и поддерживать высокий уровень конкурентоспособности транспортно-логистической системы страны.

Одним из основных показателей конкурентоспособности транспортно-логистической системы государства является индекс эффективности логистики LPI (Logistics Performance Index) Всемирного банка. Данный индекс рассчитывается исходя из 6 критериев:

- эффективность таможи;
- качество инфраструктуры;
- простота организации международных перевозок;
- компетенция в логистике
- возможности отслеживания грузов
- соблюдения сроков поставки.

По итогам проводимых Всемирным банком исследований за 2007, 2012, 2014, 2016 гг. в индексе эффективности логистики LPI Республика Беларусь заняла 74-е, 91-е, 99-е и 120-е места соответственно [3]. Данный факт свидетельствует об устойчивой тенденции снижения уровня конкурентоспособности логистической системы Республике Беларусь за последние 10 лет, что негативно влияет на инвестиционный климат в стране. Данная динамика не наблюдается в странах-соседях Республики Беларусь, а, следовательно, уровень конкурентоспособности логистической системы Республики Беларусь ниже по сравнению с соседними странами. Сравнительная характеристика индекса эффективности логистики в Республике Беларусь, а также в соседних странах и странах-членах Таможенного союза представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Сравнительная характеристика индекса эффективности логистики в Республике Беларусь, а также в соседних странах и странах-членах Таможенного союза за 2007-2016 гг.

Страна	Интегральный показатель LPI (место)				
	2007	2010	2012	2014	2016
Беларусь	2,53(74)	-	2,61(91)	2,64(99)	2,40(120)
Литва	2,78(58)	3,13(45)	2,95(58)	3,18(46)	3,63(29)
Латвия	3,02(42)	3,25(37)	2,78(76)	3,40(36)	3,33(43)
Польша	3,04(40)	3,44(30)	3,43(30)	3,49(31)	3,34(34)
Россия	2,37(99)	2,61(94)	2,68(95)	2,69(90)	2,57(99)
Украина	2,55(73)	2,57(102)	2,85(66)	2,98(61)	2,74(80)
Казахстан	2,12(133)	2,83(62)	2,69(86)	2,70(88)	2,75(77)

Примечание: источник [3].

Проанализировав таблицу 2, можно сделать вывод о том, что Республика Беларусь отстает от соседних государств по показателю индекса эффективности логистики, а также о том, что данный показатель в Республике Беларусь за 2007 – 2016 гг. практически не изменился, что свидетельствует о том, что логистика в Республике Беларусь за 2007 – 2016 гг. развивалась менее интенсивно, чем в соседних странах.

Одним из основных стоимостных показателей уровня конкурентоспособности логистической системы является стоимость аренды складских помещений на территории государства. Несмотря на ввод новых объектов складской инфраструктуры, ставки аренды складских помещений в Республике Беларусь не снижаются, а это, в свою очередь, снижает уровень конкурентоспособности транспортно-логистических центров страны. Сравнительная характеристика стоимости аренды складских помещений в Республике Беларусь и в соседних странах представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика стоимости аренды складских помещений в Республике Беларусь и в соседних странах в 2015 г.

Страна	Стоимость аренды складских помещений класса «А», долл. США за км ²	Стоимость аренды складских помещений класса «В», долл. США за км ²
Беларусь	10,0-12,0	6,0-9,0
Литва	4,5-5,5	2,5-4,0
Латвия	4,7-5,5	3,0-4,5
Польша	1,5-2,0	0,5-1,0
Россия	7,5-10	5,5-6,5
Украина	6,9-8,5	4,5-6,0
Казахстан	5,5-6,0	6,0-7,5

Примечание: источник [4].

Проанализировав таблицу 3, можно сделать вывод, что стоимость аренды складских помещений в Республике Беларусь сравнительно велика, что снижает их привлекательность для международных партнеров.

Следовательно, для повышения уровня конкурентоспособности логистической системы страны рекомендуется разработать политику по активному внедрению инноваций в логистическую деятельность, позволяющих значительно снизить расходы на содержание логистических центров, а, следовательно, снизить стоимость аренды складских помещений. Основой для этой политики является один из пунктов государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016-2020 гг., согласно которому необходимо улучшить инвестиционную привлекательность транспортного комплекса и развивать государственно-частное партнерство [4].

Для ускорения процесса внедрения инноваций целесообразно использовать опыт стран с лучшими показателями в логистической отрасли, в частности, Германии. По итогам 2016 г. Германия заняла первое место среди всех стран мира по индексу эффективности логистики LPI. В 2015 г. на международной логистической выставке-ярмарке «LogiMAT 2015» в г. Штутгарт (Германия) Дом системного программирования LUNZER + PARTNER GmbH (Германия) представил новую информационную технологию «LOGSTAR» для применения в логистике. Новая система основана на использовании концептуально нового программного обеспечения, которое сочетает операции сканирования, фотографирования, документирования и передачи данных в реальном времени через локальную беспроводную сеть WLAN или систему GPRS/UMTS [5]. Внедрение данной или аналогичных систем позволит увеличить производительность транспортно-логистических центров, сократить издержки, связанные с хозяйственной деятельностью транспортно-логистических центров, а, следовательно, повысить их эффективность и уровень конкурентоспособности.

Однако, несмотря на своевременный ввод в эксплуатацию инновационных разработок в области транспортной логистики, конъюнктура современного рынка международных грузоперевозок перевозок не позволяет обеспечить и поддерживать конкурентные преимущества без целенаправленной и выверенной государственной поддержки потенциально прибыльных инвестиционных проектов, в частности транспортно-логистических центров.

Наиболее важными направлениями государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016-2020 гг. являются упрощение документооборота, а также пересмотр существующей системы административной ответственности.

Особое внимание при формировании законодательных актов в области транспорта и логистики должно уделяться льготному налогообложению деятельности транспортно-логистических центров с иностранным капиталом.

Также для увеличения конкурентоспособности транспортно-логистических центров Республики Беларусь в рамках государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016-2020 гг. рекомендуется провести ряд реформ, связанных с земельным налогом, так как местные советы депутатов, которым законодательно предоставлено право установления повышающих коэффициентов к ставкам земельного налога не более чем в 2,5 раза, создают дополнительную нагрузку на деятельность транспортно-логистических центров, максимально используя повышающий коэффициент, применяемый к логистическим центрам, расположенным на подведомственных территориях [6].

В целях сохранения финансовой устойчивости логистических предприятий рекомендуется ввести оценку кадастровой стоимости земли для установления ставок земельного налога в национальной валюте. В соответствии с нормами законодательства кадастровая стоимость 1 кв. м земли определена в долларах США, а уплата налога производится в белорусских рублях с пересчетом по курсу Национального банка, установленного на 1 января календарного года. В условиях резких колебаний валютных курсов происходит существенное повышение налога [7].

Таким образом, перспективы развития транспортно-логистической системы Республики Беларусь в рамках государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016-2020 гг. состоят в повышении уровня конкурентоспособности транспортно-логистической системы Республики Беларусь на рынке международных грузоперевозок и напрямую зависят от следующих факторов:

- взаимовыгодная международная интеграция;
- грамотное внедрение в деятельность транспортно-логистических центров инноваций, разработанных передовыми странами в области логистики;
- активная государственная поддержка транспортно-логистических центров.

Реализовав все вышеперечисленные методы повышения уровня конкурентоспособности транспортно-логистической системы на практике, возможно получить конкурентное преимущество на рынке международных грузоперевозок и обеспечить устойчивое развитие транспортно-логистической системы страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/transport/operativnaya-informatsiya_2/obemugruzooborota-i-perevozok-gruzov/. – Дата доступа: 15.03.2017.
2. Достанко, Е.А. Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана, Единое экономическое пространство – развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве (исторические, экономические, правовые, политологические, региональные аспекты) / Е.А. Достанко // Аналит. вестн. междунар. исслед. БГУ. – 2012. – № 1. – С. 22–43.
3. Курочкин, Д.В. Индекс эффективности логистики LPI-2016 [Электронный ресурс] / Д.В. Курочкин. – Режим доступа: <https://www.baif.by/stati/indeks-effektivnosti-logistiki-lpi-2016/>. – Дата доступа: 18.04.2017.
4. Курочкин, Д.В. Современная складская инфраструктура в Республике Беларусь / Д.В. Курочкин // Вестн. междунар. ун-та «МИТСО». – 2015. – № 4 (10). – С. 14–23.
5. Тиверовский, В.И. Новости на транспорте и в логистике / В.И. Тиверовский // Вестн. трансп. – 2011 – № 8. – С. 22–26.
6. Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.baif.by/novosti/logisticheskaya-sistema-belarusi/>. – Дата доступа: 20.04.2017.
7. Боровой, И.Н. Государственное плечо транспортному бизнесу [Электронный ресурс] / И.Н. Боровой. – Режим доступа: <http://www.baif.by/stati/gosudarstvennoe-plecho-transportnomu-biznesu/>. – Дата доступа: 21.04.2017.

УДК 331

ПОНЯТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

М.А. ОРЕЩЕНКО

(Представлено: Я.В. ПОТОЯЛО)

Персонал – главное звено любой организации, он считается основным критерием ее экономического успеха. Выделение логистического персонала, как отдельной категории, на современном этапе, актуально и значимо, вследствие быстрого развития логистики.

Понятие «управление человеческими ресурсами», известное как «humanresourcemanagement», впервые возникло в западном американском менеджменте, отразив изменения роли и места человека в трудовом процессе, и прочно утвердилось в научной терминологии в 70-е годы XX в.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что до сих пор в экономической литературе не существует единого подхода к определению сущности понятия «управление персоналом», встречаются различные трактовки и подходы, а понятие «логистического персонала» пока не нашло своего отражения в трудах ученых.

Автором был проанализирован ряд дефиниций «управление персоналом», и на основе данного исследования, было сформулировано понятие «логистический персонал». Результаты исследования дефиниций понятия «Управление персоналом» представлены в таблице.

Проанализировав таблицу 1 можно сказать, что различные трактовки понятия «управление персоналом» подчеркивают многообразие существующих подходов к управлению человеческими ресурсами. Управление персоналом – это и планирование потребностей и источников комплектования персонала, и обеспечение комплекса условий и факторов, направленных на рациональное использование персонала, и обеспечение необходимого развития персоналу.

Персонал в любой организации является наиболее ценным ресурсом. От персонала зависит сложность работы организации в целом, её конкурентоспособность, повышение производительности труда, увеличение размера прибыли и другие показатели.

В настоящее время возрастает роль логистического персонала в современных организациях, что обуславливается темпами развития логистики во всем мире. В связи с этим необходимо уметь четко и грамотно управлять логистическим персоналом. Опираясь на вышесказанное и проанализированные дефиниции можно вывести следующее определение:

«Логистический персонал – это работники, которые должны грамотно управлять материальными потоками на уровне выполнения отдельных логистических операций определенного комплекса, которые обеспечивают эффективное и рациональное перемещение данного материального потока в конкретном временном интервале от исходной позиции к конечному месту потребления или к промежуточному месту дислокации».

Таблица 1. – Дефиниции понятия «Управление персоналом»

№	Автор/Источник	Определение
1	2	3
1	Беляцкий Н.П., Велесько С.Е., Питер Ройш	«Под управлением персонала или менеджментом персонала, понимается система видов деятельности, прежде всего управленческой, как отдельных менеджеров, так и всего аппарата управления» [1]
2	Щёкин Г.В.	«Управление персоналом – обеспечение сотрудничества между всеми членами трудового коллектива для достижения поставленной цели с использованием элементов обучения, мотивации и информирования работников; деятельность, выполняемая всеми руководителями, а также специализированными структурными подразделениями организации, которая способствует наиболее эффективному использованию людей (работников) для достижения целей организации и личных целей каждого из них» [2]
3	Электронная библиотека «Библиотекарь.ру»	«Управление персоналом – это комплексная прикладная наука об организационно – экономических, административно – управленческих, технологических, правовых, групповых и личностных факторах, способах и методах воздействия на персонал предприятия для повышения эффективности в достижении целей организации» [3]

Окончание таблицы

1	2	3
4	Кибанова А.Я.	«Управление персоналом организации – это целенаправленная деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, включающая разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом организации» [4]
5	Герчикова И.Н.	«Управление персоналом — это самостоятельный вид деятельности специалистов-менеджеров, главной целью которых является повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала; ориентация на сокращение доли и численности производственных и управленческих работников; разработка и реализация политики подбора и расстановки персонала; выработка правил приема и увольнения персонала; решение вопросов, связанных с обучением и повышением квалификации персонала» [5]
6	Варакулина. М.В.	«Управление персоналом – комплексная, прикладная наука об организационно-экономических, административно-управленческих, технологических, правовых, групповых и личностных факторах, способах и методах воздействия на персонал предприятия для повышения эффективности в достижении целей организации» [6]
7	Друкер П.Ф.	«Управление персоналом – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу» [7]
8	Шекшня С.В.	«Управление персоналом - это обеспечение организации необходимым числом работников, выполняющих требуемые производственные функции» [8]
9	Дафт Р.	«Управление персоналом – это деятельность по привлечению, подготовке и сохранению эффективности рабочей силы» [9]
10	Марр Р.И, Шмидт Г.	«Управление персоналом является сферой деятельности, характерной для всех организаций, и ее главная задача состоит в обеспечении организации персоналом и целенаправленном использовании персонала» [10]

Из предложенного авторского определения можно выделить ряд основных функций логистического персонала:

- контроль за движением материального, финансового и других сопутствующих потоков;
- принятие решения по выбору поставщиков, посредников;
- управление складскими запасами и заказами;
- осуществление интеграции и координации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляцкий, Н.П. Управление персоналом : учеб. пособие / Н.П. Беляцкий, С.Е. Велеско, Питер Ройш. – Минск : Интерпрессервис, Экоперспектива, 2002. – 352 с.
2. Щёкин, Г.В. Теория и практика управления персоналом : учеб.-метод. пособие / Г.В. Щёкин. – МАУП, 2003. – 280 с.
3. Организационное поведение и управление персоналом [Электронный вариант]. Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/upravlenie-personalom-2/3.htm>. – Дата доступа 01.08.2017.
4. Кибанова, А.Я. Управление персоналом организации : учебник/ А.Я. Кибанова. – 3-е и 4-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
5. Герчикова, И.Н. Менеджмент : учеб. пособие / И.Н. Герчикова. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 517 с.
6. Управление персоналом : курс лекций [Электронный вариант]. – Режим доступа: http://www.brsu.by/sites/default/files/ecoperate/YMI/kurs_lekciy_up.pdf. – Дата доступа: 01.08.2017.
7. Druker, P.F. Innovation & Entrepreneurship / P.F. Druker. – N.Y. – 1985. – 190 с.
8. Шекшня, С.В. Управление персоналом современной организации / С.В. Шекшня. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2005. – (Серия: Библиотека журнала «Управление персоналом»). – 368 с.
9. Дафт, Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт. – 6-е изд.– СПб. : ПИТЕР, 2009. – 864 с.
10. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / под ред. Р. Марра, Г. Шмидта. – М. : МГУ, 2001. – 480 с.

УДК 331.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПЕРСОНАЛОМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

М.А. ОРЕЩЕНКО

(Представлено: Я.В. ПОТОЯЛО)

Рассматриваются проблемы управления логистическим персоналом в современных организациях на основе анализа отечественного и зарубежного опыта. Сравняются организационные структуры, определяются основные проблемы в данной области, анализируется механизм мотивации работников в организациях, рассматриваются системы управления персоналом и оценки его деятельности, обоснована необходимость качественного управления персоналом, приведены основные направления для совершенствования управления логистическим персоналом.

Логистический персонал имеет важное значение в работе современной организации для ее конкурентоспособной деятельности на рынке. Управление персоналом считается основным критерием экономического успеха и функционирования.

Типичная организационная логистическая структура организаций Республики состоит из трех отделов: логистики, таможенного отдела и транспортно-экспедиционного. Логистическая организационная структура представлена на рисунке 1, на примере организации ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик».

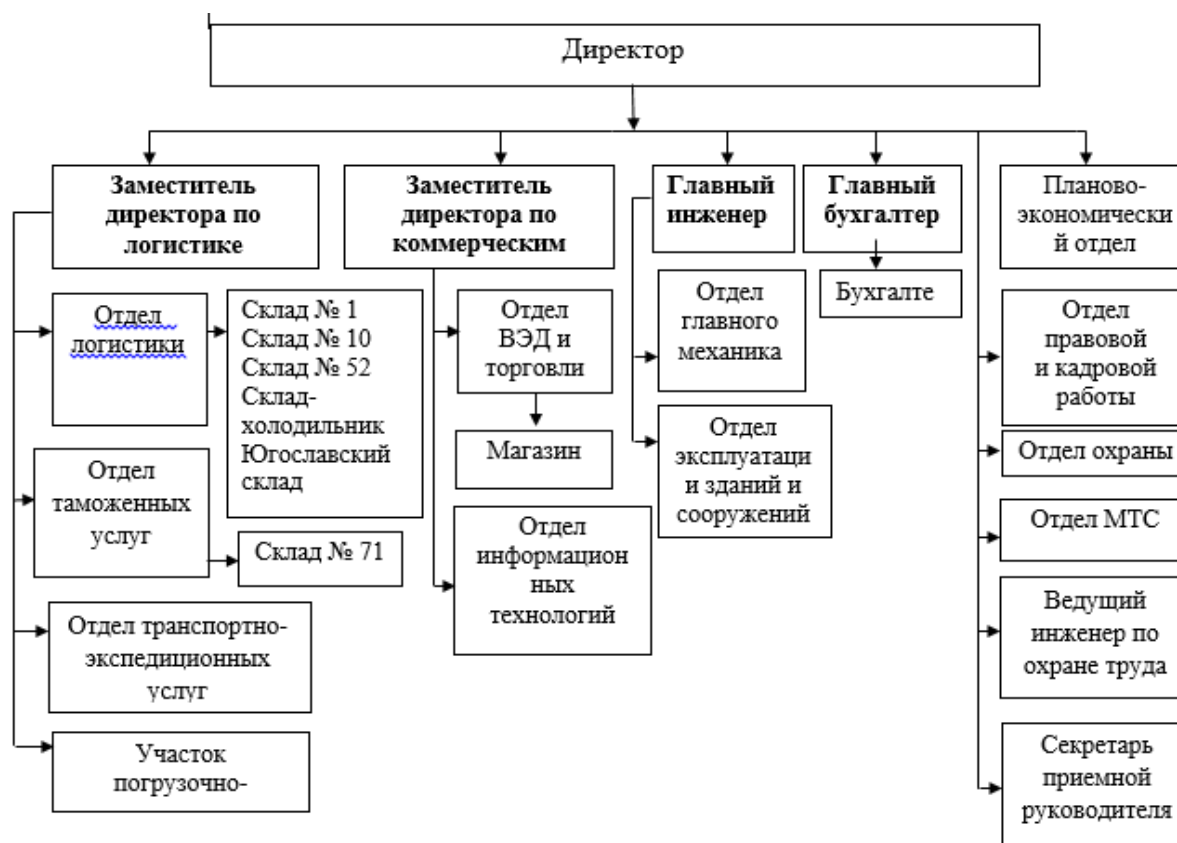


Рисунок 1. – Организационная структура ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик» [1]

Из рисунка 1 можно сделать вывод, что на ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик» организационная структура управления имеет линейно-функциональный вид, как и большинство организаций, т.к. планирование работ осуществляют функциональные подразделения, а все отделы подчиняются руководителю.

Трудовые взаимоотношения между работниками торгово-логистического центра регулируются условиями заключенных трудовых договоров (контрактов) и трудовым законодательством Республики Беларусь.

Организация самостоятельно определяет формы и системы оплаты труда своих работников. Заработная плата определяется их личным трудовым вкладом с учетом конечных результатов работы, регулируется налогами и максимальными размерами не ограничивается.

В данных структурах имеется ряд проблем:

- Существует текучесть кадров;
- Отсутствует четкая кадровая политика;
- Отсутствует мотивация и поощрения работников;
- Отсутствуют современные технологии управления персоналом;
- Отсутствует четкое взаимодействия между подразделениями.

Как видно, в организациях Республики Беларусь существует множество проблем, связанных с управлением персонала, что влечет за собой не конкурентоспособность на мировом рынке. Для того, чтобы поднимать уровень управления кадрами необходимо изучать опыт зарубежных партнеров, что позволит увеличить качество работы.

Например, рассмотрим внутреннюю среду успешной зарубежной организации «DeutschePostDHL».

Организационная структура организаций подобного типа характеризуется как матричная и представлена на рисунке 2.

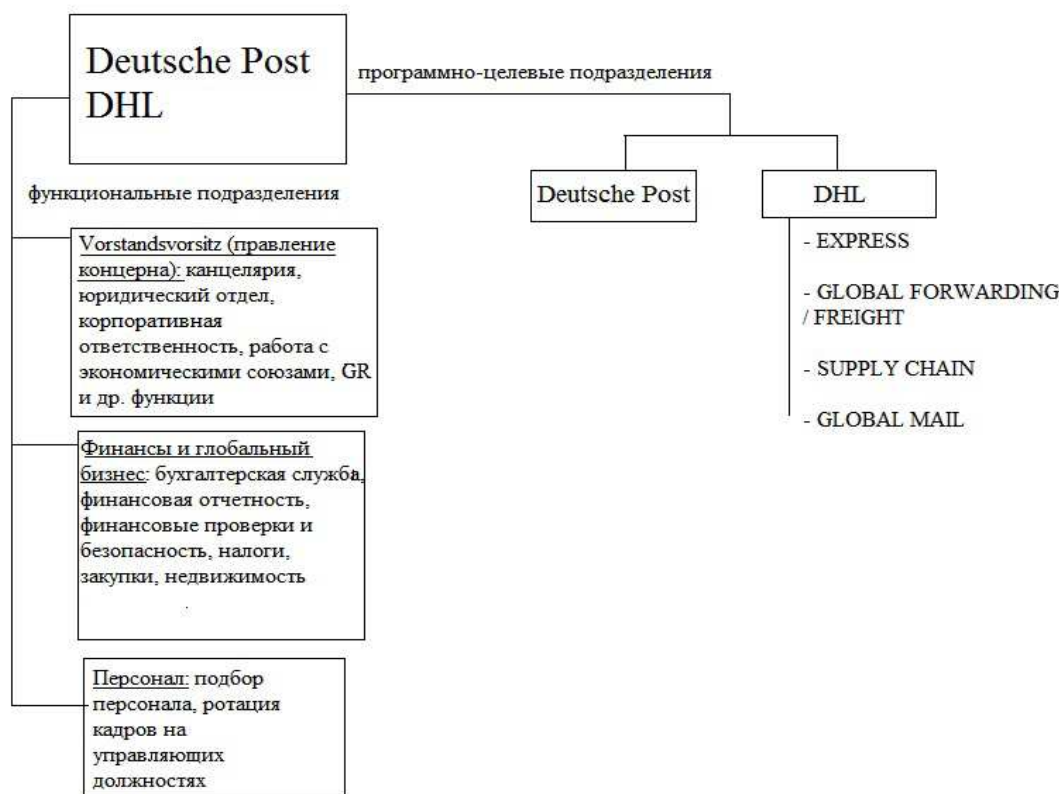


Рисунок 2. – Схема организационной структуры предприятия «DeutschePostDHL» [2]

Для характеристики внутренней среды организаций является важным такой документ, как «Кодекс деловой этики» (нем. – Verhaltenskodex), который регулирует права и обязанности сотрудников рассматриваемого концерна всех уровней. Кодекс содержит следующие положения:

- Поведение сотрудников с клиентами и акционерами всегда должно быть юридически и этически безупречно, все операции и доступ к соответствующей информации – прозрачны; запрещены инсайдерские операции, распространение любой конфиденциальной информации, касающейся работы кон-

черна, закрытой информации о клиентах;

- Способности сотрудников высоко ценятся, поощряется личная ответственность и инициатива. Организация стремится к оптимизации условий труда, сокращению риска несчастных случаев, к тому, чтобы каждый сотрудник чувствовал себя на рабочем месте физически и психически приемлемо [3].

В организации DHL Express создана единая система по управлению персоналом и расчету заработной платы с использованием программного продукта «1С:Зарплата и управление персоналом 8». В качестве интегратора привлечена организация «Микротест» [3].

Таким образом, проанализировав деятельность организации «DeutschePostDHL» можно сделать вывод о том, что с помощью различных инициатив и многообразия программ DHL развиваются и объединяются таланты самых разных сотрудников для успеха не только самой организации, но и каждого сотрудника в отдельности. Необходимо изучать опыт и методы управления, с целью внедрения в отечественных организациях.

Кроме того, чтобы создать на предприятии систему, позволяющую эффективно использовать потенциал каждого сотрудника и повысить его квалификацию необходимо предусмотреть должность менеджера по персоналу, который будет подчиняться директору.

На менеджера по персоналу возлагаются следующие функции:

- организация работы по формированию, использованию и развитию персонала;
- участие в формировании кадровой политики организации, планировании социального развития;
- организация обучения персонала, повышения квалификации сотрудников;
- контроль за соблюдением норм трудового законодательства в работе с персоналом;
- оказание методической помощи и консультационных услуг руководителям подразделений по всем вопросам, связанным с персоналом;
- ведение кадровой документации;

Для выполнения возложенных на него функций менеджер по персоналу осуществляет следующие обязанности:

1. организует работу с персоналом в соответствии с общими целями развития организации и конкретными направлениями кадровой политики для достижения эффективного использования и профессионального совершенствования работников;
2. обеспечивает укомплектование организации работниками необходимых профессий, специальностей и квалификации;
3. определяет потребность в персонале, изучает рынок труда с целью определения возможных источников обеспечения необходимыми кадрами;
4. организует подбор кадров, проводит собеседование с нанимающимися на работу, в том числе с выпускниками учебных заведений с целью комплектования штата работников;
5. организует обучение персонала, координирует работу по повышению квалификации сотрудников и развитию их деловой карьеры;
6. обеспечивает доведение информации по кадровым вопросам и важнейшим кадровым решениям до всех работников;
7. организует проведение оценки результатов трудовой деятельности работников, аттестаций, курсов на замещение вакантных должностей;
8. совместно с руководителями структурных подразделений участвует в принятии решений по вопросам найма, перевода, продвижения по службе, понижения в должности, наложения административных взысканий, а также увольнения работников;
9. разрабатывает систему оценки деловых и личностных качеств работников, мотивации их должностного уровня;
10. консультирует руководителей разных уровней по вопросам организации управления персоналом;
11. принимает участие в планировании социального развития коллектива, разрешения трудовых споров и конфликтов;
12. организует составление и оформление трудовых договоров (контрактов), ведение личных дел работников и другой кадровой документации [4].

Благодаря работе менеджера по персоналу руководство ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик» сможет своевременно принимать решения по стимулированию персонала, улучшению условий работы, разрешению конфликтных ситуаций. Все это позволит многократно увеличить прибыль предприятия.

Основными направлениями, которые смогут способствовать совершенствованию управления персоналом в организационной логистической структуре на белорусских организациях можно назвать следующие:

- Повышение профессионализма в управлении персоналом. Для этого необходимо проводить работу по повышению квалификации работников, которая будет включать в себя всевозможные тренинги по улучшению управления персоналом;
- Применение современных технологий управления. Современные технологии смогут предоставлять руководству дополнительные средства, как по анализу информации, так и по процедурам выработки управленческих решений, сравнительной оценки альтернативных вариантов решений, прогнозированию и разработке сценариев ожидаемого развития ситуации;
- Применение современных компьютерных программ, например, использование такого продукта, как «1С: Зарплата и управление персоналом 8» и систему управления операционной статистикой;
- Проведение изучения мнения персонала в той форме, которой пользуется компания «DHL» или другой приемлемой форме, которая будет устраивать и руководителей организации и сотрудников;

Кроме того, чтобы создать в организации систему, позволяющую эффективно использовать потенциал каждого сотрудника и повысить его квалификацию необходимо предусмотреть должность менеджера по персоналу, который будет подчиняться директору. Благодаря работе менеджера по персоналу руководство организации сможет своевременно принимать решения по стимулированию, улучшению условий труда, разрешению конфликтных ситуаций. Все это позволит многократно увеличить ее прибыль.

Таким образом, чтобы соответствовать требованиям рынка, быть конкурентоспособными и успешно функционирующими надо обеспечить четкое взаимодействие между подразделениями, продолжать и дальше увеличивать штат сотрудников, в частности, как говорилось выше, взять на работу менеджера по персоналу, который занимался бы вопросами оценки эффективности работы и разрабатывал конкретные мероприятия по повышению производительности и качества работы. Проведение специальных семинаров для роста уровня образования и деловой квалификации кадров необходимо, так как повышение эффективности и качества работы, усиленное влияние научно-технического прогресса на темпы развития требуют роста персонала организации. Одним из важнейших мероприятий в области подготовки и повышения квалификации кадров является стимулирование. При этом основным стимулирующим фактором для повышения эффективности работы персонала должно стать увеличение заработной платы и привязка её к производительности труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-план ОАО «Торгово-логистического центра «Озерцо-логистик».
2. Глозштейн, Е.В. Анализ внутренней среды концерна Deutsche Post DHL на основе модели 7S [Электронный ресурс] / Е.В. Глозштейн // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 3, ч. 2. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4518>. – Дата доступа: 22.11.2016.
3. Кадровая политика компании DHL [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/people/dhl.shtml>. – Дата доступа: 22.11.2016.
4. Кадровая политика компании DHL [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zhuk.net/page.php?id=86>. – Дата доступа: 22.11.2016.

УДК 658.7:331.101.6

**ВЫБОР КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ
НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СОВОКУПНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА****А.А. СТАРИЦЫНА***(Представлено: канд. экон. наук, доц. О.В. ДОДОНОВ)*

Раскрыты принципиальные различия между такими категориями, как «производительность труда» и «совокупная производительность труда», проведен анализ влияния совокупной производительности труда на развитие логистической системы, предложена концепция управления запасами для ОАО «Лепельский молочноконсервный комбинат» с учетом изменения совокупной производительности труда.

Производительность труда является одним из важнейших ключевых факторов развития любой экономической системы, не исключая логистическую. Рост производительности труда позволяет повысить рациональность использования не только живого, но и овеществленного труда – то есть обеспечить рациональное использование как трудовых, так и материальных ресурсов производства, составляющей частью которых являются оборотные средства и запасы. Для достижения данной цели, концепция управления запасами в логистической системе должна органично вписываться в общую концепцию развития предприятия – с одной стороны, а с другой – концепцию повышения производительности труда.

В то же время, для доказательства данной гипотезы следует по-иному воспринимать саму категорию «производительность труда».

В классическом анализе под производительностью труда понимают его результативность или способность человека за единицу рабочего времени производить определенный объем продукции [1, с. 43]. В то же время, существует и другой подход к пониманию данной категории, когда ее воспринимают, как «совокупную производительность труда» - то есть показатель, который учитывает эффективность использования не только человеческого ресурса, но и других видов ресурсов. Следует также учесть, что категории совокупная производительность труда и «эффективность» - взаимосвязаны. Например, от производительности труда зависит эффективность использования техники, сырьевых и материальных ресурсов, технологии и т.д. В то же время, эффективность использования тех или всех вместе взятых ресурсов предприятия определяет рост совокупной (факторной) производительности труда по предприятию в целом. При таком освещении вопроса, категория «экономическая эффективность» позволяет соизмерить результат труда с затратами труда через общий показатель производительности труда. Именно таким образом измеряется производительность труда в индустриально-развитых странах, который введен в США в статистическую отчетность предприятий в 1908 году, и который принят для анализа в международной практике Международной организацией труда [2, с. 25].

Считаем, что именно при учете данного показателя, рассчитываемого именно таким образом, возможно в полной мере выбрать обоснованную концепцию управления запасами на любом предприятии и в любой логистической системе реального сектора экономики. Для доказательства этого утверждения проведен сравнительный анализ производительности труда двумя методами на примере логистической системы (далее ЛС) предприятия ОАО «Лепельский молочноконсервный комбинат».

ОАО «Лепельский молочноконсервный комбинат» производит следующие основные виды продукции:

- сухие молочные продукты: сухое цельное молоко 26% (СЦМ), сухое обезжиренное молоко (СОМ);
- масло животное: крестьянское сладкосливочное несоленое, крестьянское сладкосливочное соленое, крестьянское кислосливочное, сладкосливочное несоленое;
- цельномолочную продукцию;
- сыры;
- мороженое: весовое, фасованное, в вафельных стаканчиках, рожки, контейнера, торт-мороженое.

Значительная широта товарного ассортимента для ОАО «Лепельский МКК» является одним из обязательных условий успеха на рынке: только расширяя ассортимент можно в полной мере удовлетворить потребительский спрос различных сегментов рынка, привлечь более широкий круг потребителей.

На предприятии постоянно ведется работа по обновлению ассортимента выпускаемой продукции. Специалистами комбината в дальнейшем планируется много внимания уделить производству продукции с различными добавками (лактозой, бифидобактериями, витаминами). Отличительной характеристикой таких продуктов является их биологическая и лечебно-профилактическая ценность. Внимание специалистов направлено на выпуск широкого ассортимента полноценных продуктов, соответствующих

требованиям сбалансированного питания для различных возрастных групп населения с учетом их здоровья, условий жизни и рода профессиональной деятельности.

Для проведения анализа производительности труда классическим методом с учетом измерения результатов только живого труда, проведены расчеты, на основе которых составлена таблица 1.

Таблица 1. – Анализ производительности труда работников объекта исследования за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Единицы измерения	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение за период +/-	
					2014 г.	2015г.
Объем произведенной продукции	млн руб.	924315	1005726	999689	81411	-6037
Среднесписочная численность работников	Чел	154	176	183	22	7
Среднесписочная численность рабочих	Чел	647	652	676	5	24
Число отработанных одним работником дней в году	Дни	252	252	252		
Число отработанных одним рабочим дней в году	Дни	252	252	252		
Средняя продолжительность рабочего дня	Час	8	8	8		
Среднегодовая выработка, в т.ч.						
одного работника	млн руб.	6002	5714	5463	-288	-251
одного рабочего	млн руб.	1428	1542	1479	114	-63
Среднедневная выработка, в т.ч.						
одного работника	млн руб.	23,82	22,68	21,68	-1,14	-1
одного рабочего	млн руб.	5,67	6,12	5,87	0,45	-0,25
Среднечасовая выработка, в т.ч.						
одного работника	млн руб.	2,98	2,83	2,71	-0,15	-0,12
одного рабочего	млн руб.	0,72	0,76	0,73	0,04	-0,03

Из таблицы 1 видно, что среднегодовая выработка одного работника в 2013 году уменьшилась на 288 млн руб., а в 2015 на 251 млн руб. Среднегодовая выработка одного рабочего в 2014 году увеличилась на 114 млн руб., а в 2015 уменьшилась на 63 млн руб.

Для обеспечения ритмичного выпуска продукции, выполнения всех показателей социально-экономического развития ОАО «Лепельский МКК» обладает необходимым количеством трудовых ресурсов. Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала предприятия составила за 2015 г. 859 чел., в т.ч. рабочих - 676 чел., специалистов и служащих 116 человек, руководителей 67 человек.

Оплата труда работников предприятия (установление норм, систем и размеров оплаты труда, материального стимулирования, выплаты вознаграждений, доплат, надбавок, индексаций заработной платы) производится по тарифным ставкам и окладам, соответствующим профессионально-квалификационным категориям работников. Условия оплаты труда оговариваются коллективным договором трудового коллектива с дирекцией общества, а также заключенным трудовым договором (контрактом).

Специалисты предприятия имеют большой производственный опыт и высокую квалификацию, что позволяет решать стоящие перед предприятием задачи. Специалисты и технический персонал имеют опыт в реализации проектов технического перевооружения производства, разработки рецептуры и технической условий на выпускаемую продукцию.

Для обеспечения конкурентоспособности продукции предприятия и решения задач социально-экономического развития руководством ОАО «Лепельский молочноконсервный комбинат» осуществляется постоянная работа по подготовке и переподготовке кадров, повышению квалификации персонала.

Руководство предприятия организует обучение работников, повышение их профессионального уровня и своевременную подготовку их к новым производственным функциям.

Обучение и повышение квалификации кадров представляет собой:

- профессиональное обучение;
- переподготовку рабочих и обучение их вторым (смежным) профессиям;
- повышение квалификации рабочих и служащих;
- аттестацию.

Очевидно, что выявленные проблемы в процессе анализа производительности труда классическим способом не в полной мере позволяют установить причины уменьшения объема произведенной продукции в 2015 году.

Для выявления такой негативной тенденции было проанализировано соотношение не только затрат труда, но и затрат других видов ресурсов с помощью применения методики оценки совокупной производительности труда [3, с. 98-120] за 2014 и 2015 гг.

1) Расчёт объёма чистой продукции ($O_{ч}$) по формуле (1):

$$O_{ч} = O_p - M_p - A_p, \text{ млн. руб.} \quad (1)$$

где: O_p – объём реализованной продукции за период, млн. руб.; M_p – материальные и приравненные к ним расходы в структуре себестоимости за период, млн. руб.; A_p – амортизационные расходы в структуре себестоимости за период, тыс. руб.

$$O_{чн} = 999\,689\,000 - 81\,746\,000 - 8\,087\,000 = 909\,856\,000 \text{ млн. руб. (2014 г.)}$$

$$O_{чб} = 1\,005\,726\,000 - 7\,419\,000 - 9\,400\,000 = 922\,132\,000 \text{ млн. руб. (2015 г.)}$$

2) Расчёт индекса совокупной производительности труда ($I_{ин}$) по формуле (2):

$$I_{ин} = (O_{pn} \cdot C_{рб}) : (O_{рб} \cdot C_{pn}), \text{ коэф.} \quad (2)$$

где: O_{pn} и $O_{рб}$ – объём реализованной продукции соответственно в плановом (2015) и базисном (2014) периодах, млн. руб.; C_{pn} и $C_{рб}$ – себестоимость реализованной продукции соответственно в плановом (2015) и базисном (2014) периодах, млн. руб.

$$I_{ин} = (999\,689\,000 \cdot 868\,102\,000) / (1\,005\,726\,000 \cdot 949\,503\,000) = 0,909$$

3) Расчёт индекса часовой производительности труда ($I_{нч}$) в плановом (2015) периоде по формуле (3):

$$I_{нч} = (O_{чн} \cdot \Phi P B_{б}) : (O_{чб} \cdot \Phi P B_{н}), \text{ коэф.} \quad (3)$$

где: $O_{чн}$ и $O_{чб}$ – объём чистой продукции соответственно в плановом (2015) и базисном (2014) периодах, млн. руб.; $\Phi P B_{н}$ и $\Phi P B_{б}$ – фонд рабочего времени работников соответственно в плановом (2015) и базисном (2014) периодах, тыс. часов.

$$\Phi P B_{н} = 859 \cdot 168 \cdot 12 = 1\,731\,744$$

$$\Phi P B_{б} = 868 \cdot 168 \cdot 12 = 1\,749\,888$$

$$I_{нч} = (909\,856\,000 \cdot 1\,749\,888) / (922\,132\,000 \cdot 1\,731\,744) = 0,997$$

4) Расчёт прироста часовой производительности труда ($\Delta Пч$) в плановом (2015) периоде по формуле (4):

$$\Delta Пч = (I_{нч} - 1) \cdot 100, \% \quad (4)$$

$$\Delta Пч = (0,997 - 1) \cdot 100 = -0,3 \%$$

5) Расчёт норматива ФОТ на 1 руб. чистой продукции (H_{ϕ}) на плановый (2015) период по формуле (5):

$$H_{\phi} = \frac{\Phi O T_{б}}{O_{чб}} \cdot \frac{100 \pm (I_{ин} : I_{нч}) \cdot (\pm \Delta Пч)}{100 \pm \Delta Пч}, \text{ руб.} \quad (5)$$

$$H_{\phi} = (21\,691\,000 / 922\,132\,000) \cdot ((100 - (0,909 / 0,997)) \cdot (-0,3)) / (100 - 0,3) = 0,0235289101 \text{ руб.}$$

6) Расчет фонда оплаты труда на плановый период ($\Phi O T_n$) по формуле (6):

$$\Phi O T_n = O_{чн} \cdot H_{\phi}, \text{ млн. руб.} \quad (6)$$

$$\Phi O T_n = 909\,856\,000 \cdot 0,0235289101 = 21\,407\,920 \text{ млн. руб.}$$

Полученные результаты занесены в таблицу 2.

В результате применения данной методики и полученных расчетов установлено, что произошло ухудшение такого показателя, как совокупная производительность труда, что свидетельствует о не эффективном использовании не только трудовых ресурсов, что совпадает с полученным результатом оценки производительности труда классическим способом, но и не эффективным использованием материальных ресурсов. В результате этого объём чистой продукции уменьшился в 2015 г, что логично привело к уменьшению расходов на оплату труда (ФОТ) в плановом периоде.

Рассматривая запасы – как составную часть именно материальных ресурсов любого предприятия и ЛС, можно констатировать, что посредством повышения эффективности управления запасами возможно повысить эффективность использования материальных ресурсов на предприятии.

С учетом снижения совокупной производительности труда, наиболее приемлемой концепцией логистического управления запасами на ОАО «Лепельский молочноконсервный комбинат» можно считать концепцию минимизации запасов.

Таблица 2. – Расчет ФОТ предприятия (логистической системы) на основе анализа совокупной производительности труда

№	Название предприятия	Объем чистой продукции (услуг), тыс. руб. (Оч)		Индекс совокупной производительности труда, коэф. (ИПТ)	Индекс часовой производительности труда, коэф. (ИПЧ)	Прирост часовой производительности труда, % (ΔПЧ)	Норматив ФОТ на 1 руб. чистой продукции, руб. (НФ)	Расчетный ФОТ на плановый год, тыс. руб. (ФОП)
		2014 г. (базисный)	2015 г. (плановый)					
1	ОАО «Лепельский молочно-консервный комбинат»	922 132 000	909 856 000	0,909	0,997	-0,3	0,0235289101	21 407 920

Теоретически общеизвестно, что идея данной концепции состоит в том, что материальные ресурсы необходимо приобретать по мере появления потребности и в том количестве, которое удовлетворяет возникающую потребность. В связи с таким подходом к оценке запасов появилась новая тенденция - сводить запасы на фирмах к минимуму. Стали развиваться логистические системы/технологии, позволяющие значительно снизить уровень запасов. Система MRP, например, связывает запасы непосредственно с плановым объемом производства. Технология JIT позволяет работать почти без запасов [4].

В пищевой промышленности JIT-концепция может успешно применяться при закупке скоропортящегося сырья. Именно по этой причине концепция минимизации запасов подходит лучше всего.

В общей стоимости запасов продукции в республике молочная продукция занимает наибольший удельный вес – 43,2%. Основной причиной роста складских запасов молочной продукции явилось введение с 27 апреля 2009 г. временных ограничений на поставку в Российскую Федерацию продукции молочной промышленности.

Снижение потребительского спроса на основных рынках сбыта потребовало от предприятий переориентации на другие регионы. Однако продвижение продукции на новые рынки сбыта требует не только дополнительного времени, но и значительных финансовых затрат, связанных с адаптацией конструкций, созданием торговой и сервисной сетей, входением в ценовую нишу данных рынков.

На ОАО «Лепельский молочноконсервный комбинат» существует риск снижения спроса на производимую продукцию, в связи с чем следует постоянно отслеживать изменение спроса на товар, чтобы формировать оптимальный уровень запасов.

Таким образом, с учетом применения двух методик оценки производительности труда можно констатировать, что на исследуемом предприятии наблюдается уменьшение уровня производительности не только труда, но и совокупной производительности, что свидетельствует о неэффективном управлении ресурсами и запасами. Для решения данной проблемы следует ввести тотальный контроль за расходованием всех ресурсов, в том числе и запасов. При выборе (в системе материальных потоков) нужно выделить должности работников, которые будут отвечать за минимизацию запасов.

Возможность сокращения общих запасов на пути от источника сырья до конечного клиента связана с концепцией разделяющего пункта. Этот пункт делит материальный поток на зоны зависимого и независимого спроса.

Зависимый спрос - это спрос, возникающий из потребности в элементах, составляющих изделия более высокой сложности. Его размер рассчитывают, а не прогнозируют.

Пять типичных положений разделяющего пункта представлено на рисунке.

На этом предприятии должно использоваться положение 1, которое означает, что запасы находятся близко от потребителя, хорошо развита собственная распределительная сеть. Это позволит быстро реагировать на изменяющиеся потребности рынка, минимизировать время поставки. Однако это требует наиболее высоких затрат на содержание запасов и их транспортировку. Что бы данные затраты не выросли, необходимо повысить совокупную производительность труда на ОАО «Лепельский молочноконсервный комбинат».

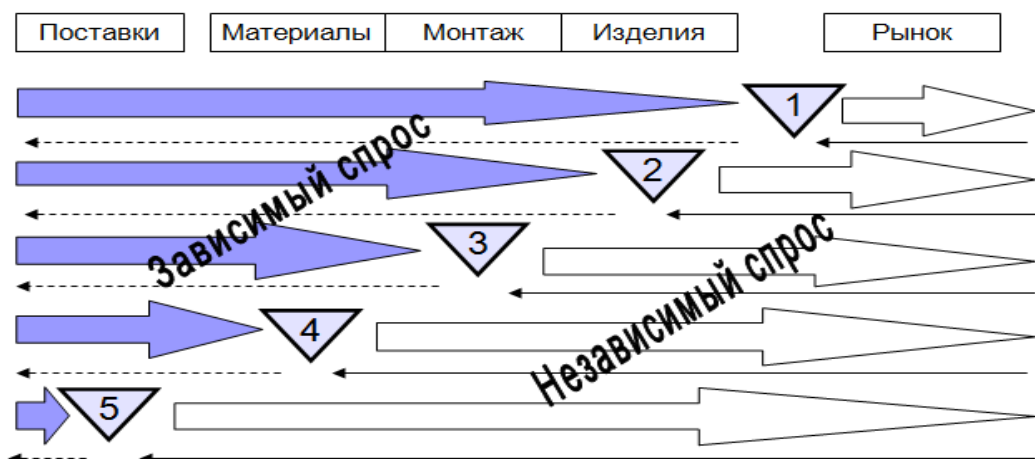


Рисунок. – Пять возможных положений пункта, разделяющего зависимый и независимый спрос [4]

ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс, Джон Мейнард. Архитектор макроэкономики / Джон Мейнард, Кейнс. – Ростов н/Д : Феникс, 1997. – 256 с.
2. Зубов, В.М. Как измеряется производительность труда в США / В.М. Зубов ; под ред. Р.В. Гаврилова. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 144 с. : ил.
3. Додонов, О.В. Механизм регулирования продуктивности и оплаты труда в условиях ресурсосбережения : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.07 / О.В. Додонов. – Донецк, 2008. – 200 с.
4. Krzyżaniak, S. Podstawy zarządzania zapasami w przykładach / S. Krzyżaniak. – Poznań : Biblioteka logistyka, 2005. – С. 19–39.

УДК 005.334:66.03

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ОАО «НАФТАН»

Д.А. СТЕПУЛЁНОК

(Научный руководитель: Я.В. ПОТОЯЛО)

Приводится определение и оценка логистических рисков на ОАО «Нафтан» при внедрении комплексного агентирования для повышения эффективности деятельности предприятия. Также выделяются меры по минимизации наиболее опасных рисков.

Развитие рыночных отношений обусловили необходимость создания новых принципов управления крупными производственными комплексами (КПК). Актуальность этой проблемы объясняется в числе прочих причин тем, что КПК нацелены на изготовление необходимых для экономики сложных, наукоемких и ресурсоемких технических систем. Устойчивое, сбалансированное развитие экономики Республики Беларусь зависит в значительной степени от эффективного функционирования КПК. Гибкое, ориентированное на потребителя, производство требует внедрения не менее гибкого управления на предприятиях. Логистика – важная деятельность, которая открывает широкие возможности для применения человеческих и материальных ресурсов, влияющих на национальную экономику. Логистическое управление в значительной мере оказывает воздействие на состояние финансово-экономического и правового обеспечения в условиях рыночной экономики. Логистика оказывает существенное воздействие на развитие рыночных отношений:

- развивается конкуренция продукции и сервиса;
- снижаются затраты на товародвижение, т.е. на заготовку, складирование, разгрузку и отправку продукции;
- рационально используются ресурсы;
- эффективно функционируют отрасли производственной инфраструктуры.

Работа нефтеперерабатывающей отрасли имеет стратегическое значение для страны, поскольку во многом определяет ее энергетическую безопасность. Кроме того, эта отрасль приносит и немалую долю экспортной валютной выручки, укрепляя финансовую стабильность республики. Крупнейшим в Европе является ОАО «Нафтан», установленная мощность которого достигает 25 млн. т в год, завод выпускает более 75 наименований продукции [1]. Рассмотрим рекомендации по совершенствованию логистической деятельности на предприятиях такого рода на примере ОАО «Нафтан».

Проанализировав деятельность службы логистики на предприятии можно выделить ряд проблем:

- негативное отношение к службе логистики со стороны подразделений предприятия;
- отсутствие рациональной организационной структуры службы логистики;
- недостаточная функциональная и организационная гибкость службы логистики предприятия.

Если сравнить логистическую систему ОАО «Нафтан» с соответствующей системой более крупного и успешного предприятия, ПАО «Газпром», то необходимо обратить внимание на комплексность и системность управления (рис. 1).

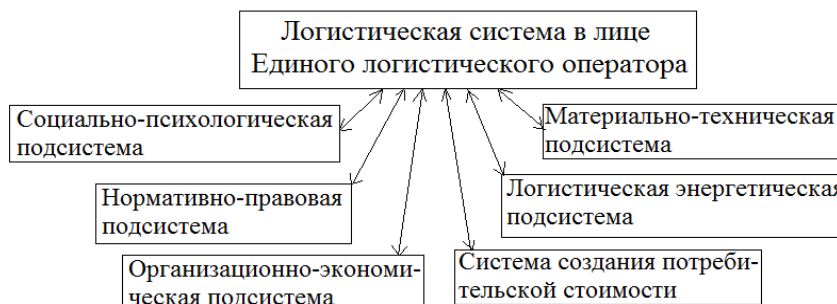


Рисунок 1. – Схема логистической системы предприятия ПАО «Газпром»

Комплексная логистика — системный подход к организации всего цикла жизни товара и связанных с ним мероприятий в период от момента производства его комплектующих до момента потребления. Это эффективная система управления материальными, информационными и финансовыми потоками. Внедрение комплексной логистики на предприятие прямым образом связана с внедрением логистического оператора. Цель логистического оператора — обеспечить бесперебойность и ускорение цикла обслуживания заказа.

Комплексное агентирование включает в себя логистическое, таможенное, страховое, контрактное и финансовое агентирование.

Логистическое агентирование — это построение оптимальной цепи поставки, обработка и хранение комплектующих и товаров на складах, организация транспортировки в международном пространстве.

Таможенное агентирование — мероприятия по выбору пункта таможенного оформления, сбор и подготовка документов, заблаговременное декларирование товаров до их прихода на пункт таможенного контроля, взаимодействие с таможенными органами в процессе оформления товаров.

Страховое агентирование — включает определение оптимального соотношения страховой премии, страховой суммы и рисков, выбор страхового партнера, оформление документов, страховое сопровождение груза в течение всего цикла поставки, достоверную оценку ущерба, если таковой возник, организацию страховой выплаты.

Контрактное агентирование — специальный продукт, индивидуально разработанный для решения комплекса задач клиента по логистическому обеспечению бизнеса.

Финансовое агентирование — специальные финансовые инструменты или их комплекс, позволяющие оптимизировать международные финансовые потоки, связанные функциональным циклом товара[2].

Комплексное агентирование относит риски и ответственность, возникающие в связи с исполнением поручений клиента на счет агента — единого центра ответственности системы комплексного агентирования.

Клиент получает существенное снижение рисков, финансовое, логистическое и организационное обеспечение для роста общего количества отгрузок, что значительно увеличивает итоговый объем выручки, положительным образом влияет на абсолютные и относительные показатели деятельности.

Таким образом, внедрение комплексного агентирования окажет существенную пользу и белорусским предприятиям. Однако это внедрение сопровождается совокупностью рисков.

Основными рисками являются:

- ликвидные риски несвоевременной оплаты товаров и услуг;
- кредитные риски неплатежеспособности дебиторов;
- процентные риски резкого изменения стоимости кредитных ресурсов;
- валютные риски, связанные с неблагоприятным изменением курсов валют;
- ценовые риски, связанные с неблагоприятным изменением ценовых индексов;
- операционные риски, вызванные ошибками или несовершенством процессов в организации, недостаточной квалификацией персонала или неблагоприятными внешними событиями [3].

Для минимизации отдельных рисков необходим их тщательный анализ. Анализ риска — это попытка выразить в количественных показателях вероятность того, что данный набор прибылей (выгод) будет получен. Для количественного определения риска можно рассчитать вероятность получения потока денежной наличности. Этот расчет может основываться на предыдущем опыте выполнения аналогичных проектов или отражать личное суждение о связанном с проектом риске.

Диапазон вероятности от 0 до 1 делится на три группы:

- от 0 до 0,2 — маловероятно;
- от 0,21 до 0,65 — вероятно;
- свыше 0,65 — весьма вероятно.

В таблице приведена оценка выделенных рисков, связанных с внедрением логистического провайдера.

В зону самых опасных рисков попадают ликвидные риски несвоевременной оплаты товаров и услуг, а также операционные риски, вызванные ошибками или несовершенством процессов в организации. По данным таблицы построим карту рисков (рис. 2).

На карте рисков видно, что наиболее опасными для организации рисками являются ликвидные риски несвоевременной оплаты товаров и услуг, операционные риски, вызванные ошибками или несовершенством процессов в организации, а также ошибками или недостаточной квалификацией персонала, рост себестоимости производства продукции.

Таблица. – Оценка выделенных логистических рисков

№	Описание риска	Вероятность возникновения			Степень опасности потерь		
		Мало-вероятно	Вероятно	Весьма вероятно	Неопасный	Допустимый	Опасный
Внешние факторы риска							
1	Ликвидные риски несвоевременной оплаты товаров и услуг			+			+
2	Кредитные риски неплатежеспособности дебиторов	+					+
3	Процентные риски резкого изменения стоимости кредитных ресурсов		+			+	
4	Валютные риски, связанные с неблагоприятным изменением курсов валют		+		+		
5	Ценовые риски, связанные с неблагоприятным изменением ценовых индексов	+				+	
6	Рост цен на сырье и материалы		+			+	
Внутренние факторы риска							
7	Операционные риски, вызванные ошибками или несовершенством процессов в организации			+			+
8	Операционные риски, вызванные ошибками или недостаточной квалификацией персонала		+				+
9	Рост запасов	+				+	
10	Рост себестоимости производства продукции		+				+
11	Снижение качества продукции	+					+

Разработка мер по снижению риска предполагает разработку мероприятий, направленных на снижение вероятности возможного риска, исключение или попытку его избежать, а также уменьшение серьезности риска в случае его наступления.

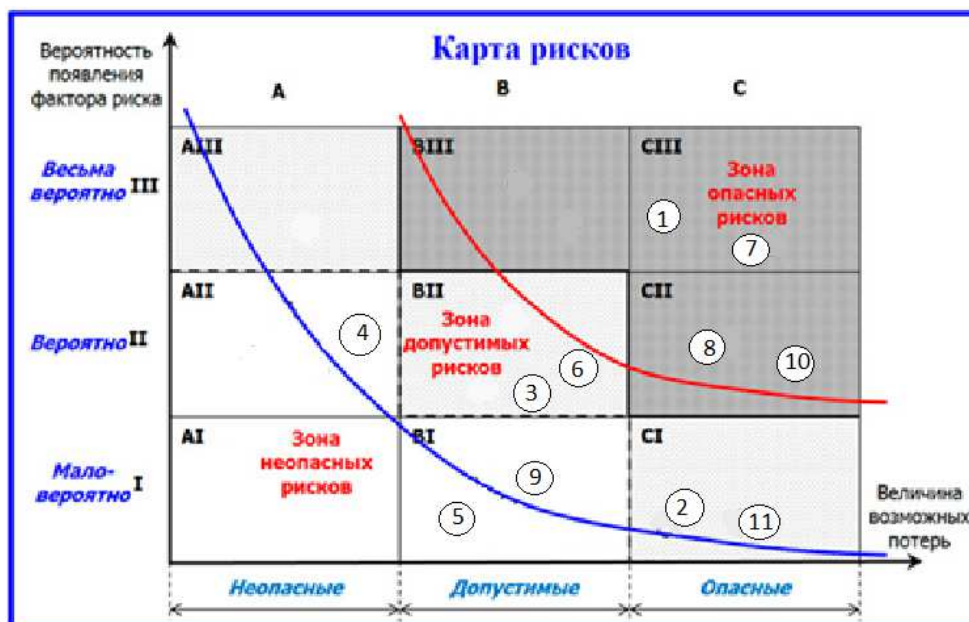


Рисунок 2. – Карта рисков

Ликвидные риски несвоевременной оплаты товаров и услуг могут быть минимизированы путем использования факторинга. Факторинг является одним из способов передачи контроля за риском. Передавая такое направление деятельности, как взыскание дебиторской задолженности с покупателей банку, организация передаст ему и кредитные риски, связанные с возможной неплатежеспособностью покупателей.

Операционные риски, вызванные ошибками или несовершенством процессов в организации, минимизируются внедрением системы качества. Современная система качества охватывает маркетинг, поиск и изучение рынка, материально-техническое снабжение, закупку и формирование запасов сырья, транспортировку товаров с учетом обеспечения их качества, реализацию товаров и предоставление услуг, гарантийные обязательства. Кроме того, эта система включает управление персоналом, развитие взаимовыгодных партнерских отношений по всей цепи поставки с активным воздействием на все процессы, обратной связью и формированием четких целей и требований. При наличии системы качества в организации сокращаются общие затраты на качество, улучшается оперативность управления, эффективнее удовлетворяются запросы покупателей, следовательно, повышается объем реализации и размер прибыли, достигается финансовая устойчивость и конкурентоспособность предприятия. Более того, организации с высоким уровнем работ по управлению качеством являются более инвестиционно привлекательными.

Для снижения риска повышения себестоимости продукции необходим анализ затрат, построенный на сравнении с затратами аналогичных предприятий, анализ выбранных поставщиков сырья (надежность, доступность, возможность альтернативы), прогноза стоимости сырья.

Таким образом, снизить уровень риска можно путем организации эффективной работы подразделений организации, а также путем оптимального внедрения логистического провайдера. Именно от того, как организована работа каждой службы, как выполняет свои обязанности персонал организации, от принятия эффективных решений в ситуации риска каждой службой зависят конечные результаты деятельности организации. Эффективная деятельность каждого подразделения в совокупности дает наилучший результат деятельности всего объекта. Поэтому, чтобы снизить риск в целом по организации, необходимо постараться снизить его на каждом из участков. Наличие достаточно полной и должным образом структурированной информации о рисках является основой для выработки эффективных мер по управлению ими.

ЛИТЕРАТУРА

1. Костюченко, Е.А. Конкурентные преимущества инновационного производства на ОАО «Нафтан» / Е.А. Костюченко // Экон. науки. Инновации в экономике. – № 25. – 2008. – С. 14–17.
2. Комплексная логистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>. – Дата доступа: 15.02.2017.
3. Комплексное агентирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forexaw.com/>. – Дата доступа: 15.02.2017.

УДК 005.334

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПО ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ ОБЛАСТЯМ ЛОГИСТИКИ

Д.А. СТЕПУЛЁНОК

(Научный руководитель: Я.В. ПОТОЯЛО)

Приведено понятие логистического риска, классифицированы риски функциональных областей логистики, определены способы минимизации основных логистических рисков по функциональным областям. Также выделяется область, подверженная наибольшему риску.

В процессе обслуживания товары испытывают множество воздействий, которые прежде всего связаны с производственно-технологическими операциями. Конечно, при увеличении количества таких операций, возрастает и процент логистических рисков, которые совершенно разнообразны по своей природе. В каждой функциональной сфере бизнеса есть собственный «набор» специфических рисков, но в логистической системе, кроме традиционного набора, возникают особые логистические виды рисков.

Само слово «риск» означает вероятность наступления события, влекущего возникновение ущерба.

Основными причинами возникновения риска являются три фактора внешней среды, определяемые различными обстоятельствами: неопределенность, случайность, противодействие, с которыми необходимо считаться, предвидеть, планировать и – если возможно – снижать, уменьшать и предотвращать [1].

Логистическими рисками являются возможности наступления таких событий после принятых решений, в результате которых компания теряет полностью или частично свои материальные ресурсы, продукцию, товар, их потребительские качества, несет дополнительные логистические расходы. Логистическая система отличается своей открытостью, как минимум, на «две стороны» рыночной среды: в направлении поставщиков и в сторону покупателей. Поэтому риски системы делятся на внутренние и внешние. Управление логистикой не может оказать прямого влияния на внешние риски, в то время как внутренние риски логистики как раз являются предметом менеджмента компании.

Рассмотрим основные риски функциональных областей логистики (таблица 1).

Таблица 1. – Классификация рисков функциональных областей логистики

Область логистики	Риск
Снабжение	Срыв обеспечения плана производства материальными ресурсами
	Срыв программы комплектации производства
	Нестабильность входных цен на материальные ресурсы
	Несвоевременность поставки материальных ресурсов
Транспортирование	Срыв поставок, недополучение продукции, нарушение сроков
	Увеличение транспортных издержек, срыв финансовых обязательств
	Ущерб в результате погодных условий, включая стихийные бедствия
	Риски, связанные с эксплуатацией технических средств логистической системы
	Утрата груза в результате хищения, пропажи без вести, угона транспорта
	Ущерб окружающей среде при транспортировке груза
Хранение	Риск гражданской ответственности, возникшей в связи с ущербом при транспортировке груза
	Превышение объема хранения и нарушение производственного ритма
	Утрата (хищение) имущества в складском хозяйстве
	Повреждение или уничтожение ТМЦ в результате поломки систем жизнеобеспечения
	Повреждение или утрата ТМЦ в процессе хранения по неосторожности
Производство	Риск повреждения или уничтожения результате пожара, стихийных бедствий
	Срыв плана производства из-за необеспеченности мощностями
	Срыв производственной программы из-за поломок
	Срыв производственной программы из-за необеспеченности
	Риск некачественной продукции по логистическим причинам
	Внутризаводские простои из-за срывов в производственной логистике
	Срывы производства из-за технологической необеспеченности
Некачественные технологические процессы	
Сбыт	Падение покупательской способности на рынках
	Срыв продаж из-за изменений сегмента рынка
	Падение сбыта из-за неконкурентоспособности продукции
	Ущерб, связанный с несвоевременной доставкой потребителю
	Замораживание запасов продукции сверх нормативов

Управление рисками оборота материальных ресурсов и товаров построено на тех же методах, что и для других типов угроз: на уклонении, передаче, локализации, распределении и компенсации. Кратко остановим внимание на специальных методах и процедурах минимизации рисков, применяемых в рассматриваемой области менеджмента. К таким методам относятся:

- в направлении избежания рисков – своевременный отказ от ненадежных поставщиков покупателей и посредников;
- в направлении передачи – страхование (особенно для рисков транспортировки и складирования), перекалывание ответственности на поставщиков вплоть до момента получения ТМЦ на складе компании;
- в направлении локализации – применение альтернативных источников закупок сырья, комплектующих изделий и товара, аутсорсинга логистических операций, подключение независимых каналов продвижения и сбыта товаров и продукции;
- в направлении диссипации (рассеивания) – диверсификация бизнес-деятельности, поставок, сбыта, распределение рисков среди участников логистических цепочек, хеджирование (распределение риска во времени);
- в направлении компенсации – стратегическое и тактическое планирование закупок и сбыта, анализ и прогнозирование рыночной обстановки в обоих направлениях, резервирование запасов, мониторинг логистических услуг на внешнем рынке [2].

Для выделенных рисков были разработаны способы их минимизации, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Способы минимизации логистических рисков

Наименование логистических подсистем	Риск	Способы минимизации риска
Закупки	Несоответствие цены качеству товара, увеличение затрат в производстве	Функционально-ценовой анализ
		Соблюдение бюджетных ограничений
		Оптимизация (по Парето) условий сделки
Транспортировка	Увеличение транспортных издержек	Оптимизация маршрутов
	Нарушение графика поставок	Диспетчеризация
	Утрата имущества	Охрана имущества, имущественное страхование, страхование ответственности
Складирование и хранение	Иммобилизация материальных ресурсов	Управление запасами
	Утрата (хищение) имущества	Охрана имущества, противопожарные мероприятия, имущественное страхование
Материально-техническое снабжение	Несбалансированность (несоответствие объема поставок потребностям)	Нормирование расхода материальных ресурсов
	Несоответствие по качеству материальных ресурсов	Входной контроль качества
	Ситуации возникновения дефицита, сверхнормативные запасы и неликвиды	Управление производственными запасами, оперативные закупки, поставки «точно в срок»
Внутрипроизводственное движение материальных ресурсов	Нарушение производственного ритма	Управление запасами в незавершенном производстве
		Подготовка материалов к производственному потреблению

Управление риском вполне оправданно считается лучшим способом защиты компании от потерь доходов и прибыли. Принципы управления рисками в логистике основываются на общих подходах к процедурам реагирования и регулирования вероятности проявления угроз. Основные принципы заключаются в следующем:

- управление рисками производится с учетом целевых ориентиров деятельности компании и во взаимосвязи логистики с другими функциями менеджмента;
- отрасль деятельности, рыночный конкурентный уровень, степень развития логистики и ее интеграции в цепочки поставок накладывают ограничения на управленческие решения, связанные с сопутствующими рисками;
- реализация единой политики в отношении взаимосвязанных рисков с учетом их динамического характера.

Касательно рисков функциональных областей логистики, необходимо выделение области, подверженной наиболее опасным рисковым событиям. Опасность заключается в безвозвратной потере финансовых вложений и относительной невозможности минимизации рисков. С этой точки зрения более пристального внимания управленцев требует функциональная область сбыта организации. К моменту сбыта затрачено максимальное количество финансовых и производственных ресурсов. Большинство рисков, связанных с данной областью, являются внешними, т.е. их предотвращение практически не представляется возможным для организации. Внешними также являются риски функциональной области снабжения, однако эта область находится на первом этапе деятельности и требует меньших затрат по нарастающему итогу, нежели область сбыта. Таким образом, самое пристальное внимание управленцев и аналитиков должно быть обращено на деятельность логистической системы организации на этапе сбыта продукции по причине наивысшей опасности рисков событий на ее деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Логистические риски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/logisticheskie-riski>. – Дата доступа: 23.09.2017.
2. Классификация рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/logisticheskie-riski.html>. – Дата доступа: 23.09.2017.

СОЦИАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

УДК 316.77

МЕМ: ФЕНОМЕН, СВОЙСТВА, ОСОБЕННОСТИ**А.Ю. БОГДАНОВ***(Представлено: канд. культурологии, доц. А.Д. КРИВОЛАП)*

Рассматривается феномен, понятие и концепция мема, а также меметика как теория эволюции культуры.

В настоящее время теория мемов развивается в рамках отдельного подхода – меметики, который хотя пока и не имеет полноценного научного статуса, с каждым годом завоевывает новых сторонников. Меметика ставит вопросы о восприятии и способности распространять мемы у разных людей, выясняет причины возникновения, и мех-мы распространения мемов.

Меметика по своей сути – концепция, построенная на эволюционной теории Дарвина скрещённой с докинзовской теорией мема. Приверженцы описывают её как модель передачи культурной информации посредством мемов.

Мемы в данной случае предстают как единицы культурной информации (например, шаблоны поведения, навязчивые идеи и др.), находящиеся в головах индивидов, способные множиться? перепрыгивая из одного разума в другой, через имитацию, подражание, обучение. В таком случае, во главу угла ставится мем-репликатор, постоянно воспроизводящий себя в разуме новых индивидов, человек же, который влияет на другого человека, здесь выступает только в роли носителя. Как уже вспоминалось ранее, мемы подобно генам могут отбираться искусственным и естественным путём, успех же его зависит от той степени влияния на индивида, которой мем обладает.

В меметике содержание сознания - это не то иное как совокупность мемов и мемплексов, а эволюция культуры – это в первую очередь эволюция мемплексов, которая происходит за счёт явлений, описанных выше. Меметика отходит от традиционных трактовок культуры, и ставит в центр внимания идеи с их способностью к самовоспроизведению, вне зависимости от истинности последних.[1]

Слово «меметика» восходит к древнегреческому μιμητής (mimētēs) (имитатор, притворщик). Стоит отметить, что Докинз в «Эгоистичном гене» не представил внятного объяснения, как именно постоянная дубликация мемов в мозгу человека влияет на культурное развитие, поскольку сам он является биологом, а не культурологом. Он пишет «<...> мои покушения на человеческую культуру чрезвычайно скромны и сводятся практически к нулю. Мои истинные стремления направлены совсем в другую сторону. Я не уверен, что человеческая культура в самом деле обладает всем необходимым для того, чтобы привести в действие какую-то форму дарвинизма. Но в любом случае этот вопрос играет в моих построениях лишь вспомогательную роль. <...> Моей целью было поставить ген на место, а не создавать великую теорию человеческой культуры»[2, с.140].

Учёный признавал немалые различия между мемами и генами, и говорил о неполноте их аналогии, среди главных различий он отмечал:

- невозможность выстраивания мемов в хромосомы, из-за отсутствия определённости их положения (т.н. локусов);
- точность копирования мемов на порядок ниже чем у генов;
- наконец, видоизменения мемов зачастую носят направленный, а не случайный характер;

В «Расширенном фенотипе» Докинз поясняет «<...> эта аналогия ценна главным образом не тем, что поможет нам понять человеческую культуру, а тем, что отточит наши представления о генетическом естественном отборе. Это единственная причина, по которой я так самонадеянно затронул данную проблему, ведь чтобы рассуждать о ней, я недостаточно знаком с имеющейся культурологической литературой»[3]

И дальше, в эссе «Эгоистичный мем» он пишет: «Меня время от времени обвиняют в предательстве мемов, отказе от своих взглядов... Но правда состоит в том, что мои первоначальные намерения были гораздо скромнее, чем могли бы желать некоторые сторонники меметики.»[4]

Но начатый Докинзом процесс было уже не остановить. Влияние «Эгоистичного гена» было столь велико, что идея смогла объединить людей и учёных разных отраслей. Предложение сделать

из теории мемов самостоятельную науку поступило уже в 1983 году. Американский физик и информатик Дуглас Хофштадтер, в своей колонке для журнала «Scientific American» назвал эту дисциплину меметикой. Отсюда берёт отсчёт существование науки о мемах, хоть и не везде признаваемой, как самостоятельной науки. Специфика меметики в том, что зачастую её приверженцы не имеют высшего академического образования, отсюда и столь спорный научный статус. Важной вехой в истории меметики стал выход в 1992 году книги «Consciousness Explained», американского философа науки Деннета Дениэла, в которой он умещал идею мема в рамки модели психики человека, или теории разума. [5]

В 1996 году, вышли сразу две значимых для меметики работы:

«Virus of the Mind: The New Science of the Meme» Richard Brodie [6]

«Thought Contagion: How Belief Spreads Through Society» Aaron Lynch [7]

Работы примечательны тем, что Линч разработал свою концепцию вне зависимости от исследований Докинза, а Броуди и вовсе был не учёным, а старшим менеджером «Microsoft corp.».

Вскоре после этих публикаций в Интернете начал издаваться электронный журнал «Journal of Memetics — Evolutionary Models of Information Transmission», ставший центром дискуссий быстроразвивающегося мем-комьюнити. В 1999 году, была опубликована знаковая книга «The Meme Machine» оксфордского психолога Сьюзен Блекмор. В работе были переработаны концепты вышеупомянутых авторов, и проведены их плотные аналогии с существующими исследованиями академиков в культурно-антропологическом направлении. Блекмор также предложила абсолютно новые концепции эволюции человеческого языка и самости, опирающиеся на меметику.[8]

На фоне затухающего интереса к исследованию мемов, в 2006 году Докинз всколыхнул мир своей работой «Бог как иллюзия», в которой помимо критики религиозных догм, снова обратился к мемам. Например, вернувшись к вопросу о передаче мема среди индивидов, он пишет: «при передаче мема, состоящего из дискретных единиц (например, навыка, состоящего из набора операций; или фразы, состоящей из слов) может осуществляться самокоррекция этой передачи за счёт собственного мышления приёмщика. Это происходит за счёт того, что приёмщик не просто бездумно подражает образцу и повторяет его, а с помощью мышления распознаёт, например, какие операции важны в данном навыке, а какие нет, и копирует именно эти операции, а также корректирует их, зная, какой результат требуется получить. Или он угадывает в фразе слово, имеющееся в его собственном лексиконе, даже если он его плохо слышал.»[6, с.97]

По прошествии лет с возникновения меметики как научной дисциплины, сообщество разделилось на два лагеря. Первые, придерживающиеся трактовки мема сообразно классическому определению Докинза – как единицы информации находящейся в мозгу индивида, получили название «интерналистов». Среди известных представителей данного течения – упомянутые выше Ричард Броуди и Аарон Линч.

Вторые (экстерналисты), трактуют мемы как наблюдаемые артефакты культуры, носители социально значимой информации и поведенческих паттернов. Среди сторонников такого подхода преобладают теоретики классической академической традиции, например, генетик Дерек Гатерер или культуролог Уильям Бензон.

Главным доводом экстерналистов служит утверждение о том, что невозможно представить меметику наукой, пользующейся эмпирическим количественным материалом, так как нельзя увидеть внутренние мозговые структуры. Наукой её можно считать только в том случае, если перенести во главу угла объекты культурной сферы, которые можно подвергнуть количественному анализу. Интерналисты же напротив, говорят о том, что рано или поздно, новые технологии позволят получить доступ к внутренним мозговым процессам; а также, что культура – это в первую очередь ценности, убеждения, установки, привычки, а не сами отдельно взятые культурные артефакты, поскольку сами артефакты не являются репликаторами, в отличие от их сущностей и смыслов, которые они несут.

В интернализме важнейшей книгой считается работа антрополога Роберта Аунгера «Электрический мем» («The Electric Meme»).[10]

В 21 веке одной из главных фигур в размышлениях о мемах является Сьюзен Блекмор. В своей статье для «Journal of Consciousness Studies» она определяет мем как «любую информацию, скопированную от одной персоны к другой, будь то привычки, предпочтения, навыки, песни, истории и т. д.» Также, возвращаясь к Докинзу, она пишет, что «мемы, подобно генам, следует рассматривать в качестве репликаторов, то есть как информацию, копируемую вариационно и селективно. Мемы (и, следовательно, человеческие культуры) развиваются по причине того, что выживают лишь некоторые вариации. Мемы копируются путём имитации, обучения и других методов, и борются за выживание в нашей памяти и за шанс быть вновь реплицированными.»[11]

Вводя понятие мемплекса как большой комплексной группы мемов, Блэкмор пишет: «<...> для репликации мемплексов посредством имитации, необходима способность мозга к обобщённой или селективной имитации модели. Поскольку процесс социального научения различается у людей, процесс имитации не может стать абсолютно точным. Общность идеи может выражаться различными вспомогательными мемами; частота мутаций в меметической эволюции крайне высока, и мутации возможны даже в момент любого взаимодействия в рамках имитационного процесса. Данное наблюдение вызывает интерес при наблюдении, что социальная система, состоящая из сети микровзаимодействий, на макроуровне создаёт культуру.» Сьюзен также говорит о «третьем репликаторе», который должен сменить со временем мему, точно также, как мему в своё время появились и заменили гены в эволюционном процессе.»[11]

Позже, Докинз в своём «Каппелане дьявола», говорит о двух различных типах процессов в меметике (или просто о двух разных типах мемов):

- первый мем – культурная идея, общественное деяние, не имеет широких вариаций (в качестве примера Ричард приводит собственного студента, разучившего приёмы из «идеального языка» Людвига Вингенштейна);
- второй тип мему – самокорректируется и защищается от внешних мутаций (как то шаблоны для аппликаций в начальной школе);[7, с.100]

Индонезийский учёный Хокки Ситунгкир идёт ещё дальше в русле формализации мемов и мемплексов. Описывая эволюцию мемов, он исходит из дарвиновской генетической теории. Методом меметики он называет «рассмотрение культуры в виде сложной адаптивной системы», а саму меметику не как иначе, чем методологией культурной эволюции.[13]

В целом меметику можно понимать как метод анализа культурных революций, но ярые сторонники дисциплины считают, что потенциал меметики в будущем – стать одним из важнейших инструментов анализа культуры при помощи эволюционных идей и концептов. К примеру исследователь Кейт Хенсон, говорит, что «меметике необходимо инкорпорировать эволюционную психологию для понимания психологических особенностей носителя мемов» [14].

В данный момент методы меметики применяются к целому комплексу социальных проблем, и проблем устойчивости социальной среды.

Политолог и социолог Джек Хэрич вывел 2 модели с помощью меметики:

- «The Dueling Loops of the Political Powerplace», модель, описывающая причину коррупции как политической нормы, возникшей вследствие наследуемых постоянных преимуществ одной петли обратной связи над другой;[15]
- «The Memetic Evolution of Solutions to Difficult Problems», вторая модель, которая использует мему и научные методы меметики, для демонстрации того, как сложные решения развиваются со временем и как можно улучшить процесс их развития.[16]

Суть меметики, кроется в перенесении концепций эволюционной теории (и в частности популяционной генетики) и математических моделей, на современную культурную индустрию, с целью объяснения социальных, религиозных и политических процессов. Для доказательства возможности такого перенесения исследователи говорят о том, что единицы культуры сейчас используют три «дарвинистских» признака – изменчивость, наследственность и постоянное воспроизводство самих себя. В следствии этого самые приспособленные мему распространяются, а неприспособленные – исчезают. Залог успешного культурного мему – максимальная точность своей передачи (во избежание мутаций), максимальное распространение, и максимальное время воспроизводства. Мему, наиболее успешно решающие эти задачи, в конечном итоге выходят победителями в эволюционном процессе культуры.[8]

Открытыми вопросами меметики остаются:

Как измерить мем как единицу культуры?

Какая степень различия у культурной и биологической эволюции?

Удовлетворяет ли меметика таким стандартным требованиям классических наук как валидность, когерентность, фальсифицируемость и т.д.?

ЛИТЕРАТУРА

1. Kantorovich, A. An Evolutionary View of Science: Imitation and Memetics / A. Kantorovich. – 2013.
2. Докинз, Р. Эгоистичный ген / Р. Докинз. – М., 2006. – 155 с.
3. Докинз, Р. Расширенный фенотип : длинная рука гена / Р. Докинз. – М. : Астрель, 2017. – 509 с.
4. Burman, J.T. The misunderstanding of memes: Biography of an unscientific object / J.T. Burman // Perspect. Sci. – 2012. – Т. 20, № 1. – С. 75–104.
5. Dannett, D. Consciousness Explained / D. Dannett. – 1992. – С. 227–252.

6. Brodie, R. *Virus of the Mind: the Revolutionary New Science of the Meme and How It Can Help You* / R. Brodie. – 2009. – 249 с.
7. Lynch, A. *Thought Contagion* / A. Lynch. – New York : Basic Book, 1996. – 183 с.
8. Blackmore, S. *The Meme Machine* / S. Blackmore. – USA : Oxford University Press, 2008. – 274 с.
9. Докинз, Р. Бог как иллюзия / Р. Докинз ; пер. с англ. Н. Смелковой. – СПб. : Азбука, 2013. – 239 с.
10. Szathmary, E. The electric meme: A new theory of how we think / E. Szathmary // *Nature*. – 2002. – Т. 418. – С. 370–371.
11. Blackmore, S. There Is No Stream of Consciousness / S. Blackmore // *J. Conscious. Stud.* – 2002. – Т. 9, № 5. – С. 17–28.
12. Докинз, Р. Капеллан дьявола. Размышления о надежде, лжи, науке и любви / Р. Докинз. – М. : АСТ, 2013. – 209 с.
13. Hokky, S. Conjectures to the Memes of Indonesian Songs / S. Hokky // *Work. Pap. WP-V-2008*. – 2008. – С. 1–9.
14. Henson, K. Promise Keepers: Is it a Cult? [Электронный ресурс] / K. Henson // *Google Groups URL*. – Режим доступа: <https://groups.google.com/forum/?hl=en#!msg/alt.mindcontrol/MebHkQFkUT4/rAwQ5rwDPhAJ>. – Дата доступа: 13.05.2017.
15. Harich, J. The dueling loops of the political powerp / J. Harich. – 2013. – Т. 53, № 9. – С. 169–169.
16. Harich, J. Process Step 2. System Understanding / J. Harich // *System*. – С. 66–72.

УДК 316.77

**ИНТЕРНЕТ-МЕМ КАК ЕДИНИЦА КУЛЬТУРНОЙ ИНФОРМАЦИИ.
МЕДИАВИРУС****А.Ю. БОГДАНОВ***(Представлено: канд. культурологии, доц. А.Д. КРИВОЛАП)*

Рассматриваются такие явления современной культуры, как медиавирус и интернет-мем, их становление и развитие до современного этапа.

Именно основываясь на разработках меметики в 1994 году, Дуглас Рашкофф вводит понятие медиавируса. В своей книге «Медиавирус. Как поп-культура тайно воздействует на ваше сознание.» он использует его для обозначения событий в сфере средств массовой коммуникации, способных провоцировать либо полностью производить общественные изменения. Книга практически целиком состоит из примеров того, какие манипулятивные техники используют средства массовой коммуникации для педа-лирования интересов крупных корпораций.

Согласно теории Рашкоффа, средства массовой коммуникации, хотя бы они этого или не хотят, на деньги рекламодателей продвигают повсеместное потребительство (консюмеризм) и формируют общественное мнение исходя из интересов рекламодателей, таким образом навязывая соответствующую картину мира.

По мнению автора, инфосфера и медиа-пространство из источника информации о реальности, с развитием телекоммуникаций стало самой реальностью, существующей по собственным законам, и имеющей группы влияния, способные проводить что-то вроде медиа-диверсий.

В своей книге Рашкофф подробно описывает медиа-события, как триггер подлинных социальных изменений, информация которая разлетается по информационному пространству сродни вирусу. Такие вирусы Дуглас называл медиа-вирусами. Запуском в инфополе таких медиавирусов, занимаются активисты медиасферы, специалисты по воздействию СМИ, которые благодаря своим знаниям в сфере социологии, маркетинга, социальной психологии и НЛП, подрывают карту, упрощённую реальности современного человека. Плоды таких диверсий могут пожинать политики во время предвыборных кампаний, крупные транснациональные корпорации, и кто угодно ещё, заинтересованный во влиянии.[1, с.12]

По своей сути медиавирусы – и есть те мемы и мемплексы, которым была посвящена первая глава данной работы. Их специфика состоит в том, что медиавирусы работают сугубо в инфосфере, и способны изменять людское восприятие событий в мире. Начальной ступенькой успешного медиавируса может быть всё, что только душе угодно, как то изобретение или технологическое открытие¹, секс-скандал², высказывание публичной личности³, резонансная публикация⁴ и т.д.

Вызвавшая у потребителя интерес и нашедшая отклик информация, способна в считанные часы совершить сдвиг в массовом сознании. Рашкофф считает, что в этот момент включается эффект бабочки: незначительное изменение в одной части комплексной системы, может привести к катастрофическим последствиям в другой её части.

Хотя Рашкофф и писал свою книгу в преимущественно говоря о телевидении, в 2017 году главным плацдармом для распространения медиавирусов само собой является Интернет. Ещё в начале века исследователи отмечали, что в будущем эта сеть может служить полигоном для политических сдвигов и революций[2], что и подтверждается сегодня.⁵

А.Р. Корижанова выделяет 3 типа медиавирусов:

- преднамеренно созданные медиавирусы, запускаемые заинтересованными лицами для продвижения товара или идеи (у Рашкоффа это рекламные уловки и трюки);
- вирусы, работающие по принципам чёрного PR, используемые для устранения неудобной идеологии, могут возникать спонтанно (у Рашкоффа – скандал, связанный с Вуди Алленом и Мией Фарроу);
- полностью самостоятельные вирусы, которые интересны людям сами собой (скандалы, избияния);[3]

¹ Напр. разработки Илона Маска, который сам по себе стал мемом успешного стартапа;

² Напр. скандалы Клинтон-Левински, или связи футболистов сборной Франции;

³ Высказывания Виталия Кличко или Владимира Жириновского разлетаются на мемы, едва сходя с уст автора;

⁴ Фильм основателя «Фонда корьбы с коррупцией» Алексея Навального «Он вам не Димон» за 2 с лишним месяца посмотрели более 25 миллионов раз на сервисах youtube.com и ok.ru.

⁵ Например, в предвыборной кампании Алексея Навального к президентским выборам 2018 года в России Интернет выступает как основополагающее средство продвижения кандидата.

Вместе с тем, Рашкофф отличает PR-ходы и медиавирусы: для различия этих двух приёмов необходимо выяснить пытается ли информация упростить произошедшее, либо же наоборот усложнить? Медиавирус, как явление постмодерна, старается раскрыть сложность и комплексность системных связей, в отличие от PR, который искусственно упрощает проблемы (в книге приводится пример со слоганом «Скажи нет наркотикам», который призывает отказаться от наркотиков, только по той причине, что это наркотики). Таким образом медиавирус как распространитель информации имеет более глубокие последствия в сфере воздействия на общественное сознание, чем обычная PR-акция. PR-акции, согласно меметике, тоже могут мутировать в медиавирусы.

Процесс создания направленных медиавирусов принято называть медиаактивизмом (media activism). Одним из самых известных авторов авторов таких мемов являлся личный друг Рашкоффа, американский писатель и психолог Тимоти Лири. Среди других проявлений медиаактивизма можно деятельность политиков и публичных личностей по созданию новостей, которые быстро становятся медиавирусами.

В книге «Медиавирус. Как поп-культура тайно воздействует на ваше сознание.» по большей части приводятся примеры медиавирусов, однако точного определения медиавируса Рашкофф не даёт.

В современности, медиавирусом называют события, происходящие в медиасреде или их последствия, повлекшие за собой изменения в обществе. Резонансные медиавирусы могут служить триггером для массовых беспорядков (см. случай Родни Кинга). Источниками медиавирусов порой выступают не только новости, но и телешоу, телесериалы, мультсериалы (см. Симпсоны, Гриффины, South Park).

В современной России, первым медиавирусом считается вирус «Ленин - гриб», появившийся в результате сюжета, подготовленного музыкантом-авангардистом Сергеем Курёхиным и журналистом Сергеем Шолоховым, для телепередачи «Пятое колесо» Ленинградского ТВ. Суть мема состояла в том, что на протяжении часа эфирного времени ведущие подводят зрителя к тому, что Владимир Ильич Ленин в результате постоянного употребления псилоцибиновых грибов сам превратился в гриб. Этот абсурд подавался зрителям постепенно под видом логического рассуждения и научного обоснования.

«Программу "Ленин - гриб" мы сочинили с композитором Сергеем Курехиным. Когда показывали передачу "Ленин - гриб", страна была в состоянии шока – в этот день рижский омон брал штурмом Вильнюсскую телебашню, а президент Буш объявил войну Хусейну. Страна замерла перед телевизорами, задавая вопросы: Почему? Зачем? Как могло такое случиться? И я думаю, что предложенная нами теория была ответом на многие вопросы.»[4]

Вместе с развитием СМИ, в мировой и американской культуре выросло поколение digital native[5], не мыслящее жизнь без масс-медиа, отлично знакомое с информационными технологиями и существующие в общемировом коммуникационном пространстве сети Интернет.

Одним из главных явлений интернет-культуры 21 века стало появление интернет-мемов (internet meme). Интернет-мемом называют любую, зачастую смешную и ироническую информацию, созданную в электронном пространстве, распространяющуюся посредством социальных сетей, анонимных имиджборд, мессенджеров, блогов и форумов. В роли интернет-мемов могут выступать фразы, картинки, видеоролики, аудиозаписи и т.д. Также мемом называют само явление распространения таких медиаобъектов.

Понятие мем применительно к интернет-культуре вошло в плотное употребление в 2004-2006 годах. Ещё в 90-х, журналисты, пишущие об Интернете, быстро нашли общие моменты в феномене быстро разрастающейся информации и теории активно развивающейся в ту пору меметики. Не последнюю роль в образовании понятия «интернет-мем» сыграла и книга Рашкоффа «Медиавирус» в которой он описывает схожие явления происходящие в СМИ. В англоязычных источниках наравне с термином internet meme, существует понятие internet phenomena, используемый теми, кто отказался связывать эти процессы с теориями Докинза и Рашкоффа.

Как и в случае с обычными мемами, быстрому распространению подвержена не вся информация, а только та, которая вызывает наибольшие эмоции у пользователей.[6] Таким образом через Интернет начали распространяться шутки, цитаты, анекдоты и прочий контент развлекательного характера (картинки, позже аудио и видеозаписи), внимание на это обратили исследователи, позже и назвавшие этот контент и способы его распространения интернет-мемами.

Одним из первых таких мемов можно назвать «O RLY?» - искажение от английского «oh really?» (да неужели?), появившийся в англоязычном Интернете в 2003 году. Первоначальная картинка содержала голову белой совы, вопрошающей «O RLY?». Изначально картинка была размещена на англоязычном имиджборде 4chan. Оригинальное фото совы фотограф Джон Уайт разместил в Юзнет-группе, посвящённой животным. Через 2 года фото было найдено пользователями 4chan и подвергнуто фотожабе, после чего вариант ответа O RLY? стал использоваться в диалогах на имиджборде и распространился на другие сайты. Мем развился,

на реплику совы появились варианты ответа «YA RLY» (yes, really) и «NO WAI!!!» (no way). Разговоры с использованием этих выражений вскоре заполнили интернет, появились многочисленные мутации фразы и картинки, что является безусловным признаком интернет-мема. Из таких диалогов, полностью напичканных мемами, порой строится общение молодёжи в Интернете.

Через 3 года в русскоязычной среде интернета распространился похожий эрратив «превед», который вкупе с «медведем» составил первый мем русскоязычного интернета, распространившийся в т.ч. и за его пределами. Забавен тот факт, что слово «превед» было впервые употреблено писателем Евгением Поповым за 30 лет до этого, в том же году, когда был написан «Эгоистичный ген».

Также, говоря о становлении интернет-мемов нельзя не упомянуть об «Упячке» - сначала меме, о потом и самостоятельном сайте. «Упячка» - это попытка создания искусственного медиавируса. Слово появилось во время «войны» посетителей сайта «Лепрозорий» с пользователями соц. Сети для айтишников «Хабрахабр». «Лепровцы спамили записи в Хабре бессмысленными комментариями, среди которых наиболее часто встречалось слово «упячка», тем самым поднимая настроение этому «унылому сообществу».»[7] Стоит сказать, что именно на Leprosorium.dirty.ru зародился пресловутый «Превед» и многие другие мемы, оказавшие развитие на нынешний пласт сетевой культуры.

С развитием всемирной паутины надобность в приставке интернет- у слова интернет-мем отпала, и сейчас говоря «мем» большинство людей подразумевает именно интернет-мем.

Сейчас количество интернет-мемов с трудом поддаётся подсчётам, среди них фотожабы и демотиваторы, жаргонизмы и сленги, видеозаписи или проекции предметов реального мира, как например «Nokia 3310».

Мемы живут и умирают, чтобы снова вернуться в новой форме. Так, например, 6 мая 2017 года в ежегодный День бесплатных комиксов (Free Comic Book Day), создатель популярного мема Pepe the Frog (лягушонок Пепе), карикатурист Мэтт Фьюри явил миру одностраничный комикс, в котором описываются похороны лягушки. В комиксе герой лежит в открытом гробу, а его товарищи по комиксу Boy's Club — Лэндвульф, Брэтт и Энди оплакивают его.

Причиной такого действия создателя мема окончательно стало то, что лягушонок, один из самых популярных мемов в истории (соперничающий с Trollface) стал символом ненависти.

И действительно, перед американскими выборами в ноябре 2016 года, Pepe the Frog стал самым настоящим инструментом политической гонки. Он, сам, того не желая (а благодаря деятельности активистов раздела /political, англоязычной имиджборды 4chan) стал символом движения альтернативных националистов, составлявших основную группу пользователей имиджборды.

Пепе начали активно «форсить» националисты, а Дональд Трамп, который планировал привлечь молодых избирателей, неудачно запостил Пепе со своей причёской, в своём же собственном Твиттере. Хиллари Клинтон шутку не оценила, обозвав мем «нетолерантным», чем только спровоцировала ещё больший форс мема, которого стали изображать то в виде Трампа, то в виде Гитлера как символ ненависти.

А ещё за два месяца до этого неправительственная организация американских евреев, например, приравнивала мем к изображению свастики.

Так, яркий персонаж «погиб», приобретя значение, которое и в помине не закладывалось автором в процессе его создания. История с Пепе показательна и не одинока.

Для агрегации мемов в англоязычном интернете существуют специальные ресурсы, такие как Encyclopædia Dramatica или knowyourmeme.com. В рунете для этих целей существует вики-проект lurkmore.to, в настоящее время заблокированный на территории Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рашкофф, Д. Медиавирус. Как поп-культура тайно воздействует на ваше сознание / Д. Рашкофф. – М. : Ультра культура, 2003. – 174 с.
2. Meikle, G. Future active: media activism and the Internet / G. Meikle. – 2002. – С. 225.
3. Корижанова, А.Р. Медиавирусы как носители человеческих кодов / А.Р. Корижанова // Знание. Понимание. Умение. – 2013. – № 5.
4. Шолохов, С. Ленин – гриб [Электронный ресурс] / С. Шолохов. – Режим доступа: <http://www.mediaartlab.ru/db/work.html?id=143>. – Дата обращения: 14.05.2017.
5. Prensky, M. Digital Natives, Digital Immigrants / M. Prensky // Horiz. – 2001. – Т. 9, № 5. – С. 1–6.
6. Мемы: мифы и реальность. Реклама и PR. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.adbusiness.ru/content/document_r_412B4B46-50CB-4454-A58D-A60F8F3ED9CC.html. – Дата обращения: 14.05.2017.
7. Упячка | NetLore Лепрозорий, интернет-мем, медиавирус, упячка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.netlore.ru/upyachka>. – Дата обращения: 20.05.2017.

УДК 316.422

**ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВО КАК РЕГРЕСС ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА
В КОНЦЕПТЕ ПРОСВЕЩЕНИЯ****А.А. КНЯЗЕВИЧ***(Представлено: канд. культурологии, доц. А.Д. КРИВОЛАП)*

Рассматривается интернет пространство, как регресс постиндустриального общества в концепте Просвещения М. Хоркхаймера и Т. Адорно.

Тенденции и факты, говорящие о важности интернет пространства, как опосредователя социальной реальности предоставляют возможность подвергнуть их критическому воззрению. С помощью концепции представителей Франкфуртской школы, М. Хоркхаймера и Т. Адорно представленной в их главном труде «Диалектика просвещения», будет предпринята попытка описать существующие процессы «медийности» происходящее в современном социуме и продемонстрировать возможные негативные последствия «интернетизации» существующего общественного порядка. Посредством идеи «персонализации интернета» отраженной в книге Эли Паризера «За стеной фильтров. Что Интернет скрывает от вас?», будет описан ряд процессов, говорящих о негативной стороне интернет технологий.

Главной идеей лежащей в концепте Просвещения, лежит не некая эпоха, общественное движение, а процесс развития цивилизационного пути человечества для его более гуманного развития и существования. Оно выступает не просто неким политическим курсом, законодательством, а по мнению теоретиков является органом господства и определенным мышлением, заключающимся в безотказном признании и вере в новые тенденции, происходящие в определенный период времени. Мышление, в котором «на ум не приходит ни одного выражения, которое не стремилось бы соответствовать господствующим в мышлении тенденциям» [1, с.10]. Но подобный процесс всегда приходит к регрессу, то есть каждое целенаправленное развитие для улучшения общества, всегда оборачивается неудачей, создавая новые препятствующие феномены и структуры, для ликвидации которых и предпринимались усилия. Просвещение в своем положительном ключе характеризуется, как процесс распространения знаний и культуры, ориентированная на разум, познание, свободу, противостояния любым заблуждениям и характеризующаяся как воспитательно-образовательная система. Подобные тенденция присуще обществу с давних времен, до современности. Еще с первобытности люди избавлялись от язычества, расколдовывая природные процессы и давая им рациональное пояснение. Но в дальнейшем уйдя от верований в многоликих богов, человечество пришло к религии, в основе которой так же лежит вера в нечто загадочное и несуществующие в физическом мире. На смену религии, как инструмент более эффективной манипуляции и управления (каким до этого являлась религия), приходит наука. Вера в технический прогресс характеризовалась уверенностью человечества в улучшающие функции научных открытий и техноразвитие многих сфер. Научно-технический прогресс в свою очередь создавал адекватные ему формы организации труда и общественного строя. Регресс индустриального общества заключался в том, что все порожденное этим процессом (техника, общ. структуры) для улучшения деятельности человека в различных сферах, сопровождающиеся идеей освобождения (от трудовых, мыслительных процессов в их положительном ключе), привело к новым порабощающим процессам индивида (зависимость от техники и «просвещенных»). Технологизация и капиталистические отношения, привели к регрессии масс, заключающейся в «неспособности собственными ушами слышать неслышимое, собственными руками дотрагиваться до неосознанного» [1, с.53]. Общество принципом которого было освобождение, снова тотально оглушено и зависимо. Просвещение в его традиционном значении, как спасительная эпоха, тенденция, ориентир в построении действительности и цивилизации, «превращается в тотальный обман масс» [1, с.60]. Подобный ход существования человеческой цивилизации можно отобразить в форме циклического процесса: → **Просвещение** (как освобождение, через прогресс от различных сил, властных отношений) → **Регресс** (новые властные отношения, зависимость от порожденных предшествующими процессами тенденций)→.

На смену индустриальному обществу приходит постиндустриальное общество, главным критерием которого является информационность (субстратом, характеризующим данное общество, является информация, знание). На смену когда-то революционному пролетариату, вырастает «перспективный» креативный класс⁶, на смену заводам, приходят digital агенства. Что же выступает верой для постиндустриального общества и к какому регрессу «развивается» современное общество?

⁶ Понятие, предложенное Ричардом Флоридой для социальной группы, занятой в постиндустриальном секторе экономики, по его мнению, это часть населения стала самой влиятельной социальной группой современного общества. Так называемый творческий класс характеризуется горизонтальным перемещением по служебной лестнице, предпо-

Если для индустриального общества основным каналом средством массовой коммуникации (СМК) были радио, печатные издания и электронные средства передачи информации, то теперешнее столетие знаменуется верой в развитие интернет технологий, значительно изменившим процессы передачи и принятия информации. Так называемые «новые технологии» признаются и остаются желанными, как показатель современного, развитого и прогрессирующего общества. Их обратная сторона (негативные влияния и последствия) изучается меньшинством и далеко не в прикладной деятельности, а все сторонники «интернет свободы» не способны противостоять корпорациям имеющим коммерческий, а не этический характер в своих целях. В свою очередь составляющее медиа, включают в себя эффективные, обманчивые методы социального контроля над индивидами, которые лежат в самом функционировании системы. Получается технооптимизм теперь зиждется в интернет пространстве и проявляется не просто в применении машин для деятельности в некоей сфере, а верой в информационную революцию, которая должна объединить людей, предоставлять более точную информацию, ликвидировать различные ограничения (географические, цензурные и т.п.) и являться новой эпохой «прозрачности» для общественных институтов приводящей в свою очередь к демократизации и объективности социальных процессов. Но «прозрачность» коснулась далеко не того, что планировалось или ожидалось, а привела к «счислимости индивида», это касается всех тех процессов онлайн, как места для «публичной обнаженности» различных сфер жизнедеятельности индивида.

Интернет в своем изначальном положительном смысле, является символом свободы, открытости и гласности. Но теперешнее функционирование этой системы уже не является таким прозрачным «окном в мир», как раньше. Чему поспособствовала персонализация интернета (таргетированная реклама, персонализированный поиск и отслеживание). Главным трендом сети стала релевантность. Интернет-компании монополисты, вроде Google и Facebook создают для пользователя уникальную, индивидуальную информационную вселенную. Через персонализацию, основывающуюся на цифровых следах, оставленных пользователями, они предоставляют только «нужную» информацию, что ведет к утере виденья объективной картины мира, получая только определенный вариант без альтернативных точек зрения, созданный специально под каждого пользователя. Основой новой версией интернета стали фильтры, изучающие предшествующие действия либо интересы похожих людей. «Предсказывающая» интересы, создается уникальная информационная вселенная для каждого, фундаментально меняющая подход к восприятию информации. Некогда свободный интернет, стал контролировать и ограничивать нас в информации и действиях. Следствием этого являются следующие факторы:

- Через фильтры и алгоритмы, используемые интернет-платформами, пользователю предоставляется лишь отредактированный вариант информационного дискурса. Отсутствует совместный доступ к информации (одинаковый запрос на поисковом сайте выведет совершенно разные результаты), приводящий к изоляционному информированию.

- Само это функционирование не замечается пользователями, которые даже не подозревают, что из предоставленной информации что-то убрали. Более того сайты не информируют каким они видят пользователя и по каким критериям предоставляют информацию. Пользователь вынужден потреблять информацию изначально «отиндефицированную» конкретно под него, которая в свою очередь будет влиять на личность пользователя. Выходит, формирование личности становится опосредованным функционированием технических алгоритмов.

- Эти алгоритмы прописываются техническим персоналом корпораций, сделанных для удобства в первую очередь самого существования сервиса. Отбор информации производится машинами, прописанные под те или иные функции. Без ведома и желания пользователь оказывается за стеной фильтров, созданной техническим функционированием, которое совершенно неосмысленно общественным воззрением и гуманитарными сферами.

Изменения политики конфиденциальности и алгоритмов компаний происходят односторонне, пользователи не участвуют в разработке и принятии тех или иных механизмов. И за частую эти нововведения остаются слабо освещаемыми. Так же избегло из публичности сообщение от Google 4 декабря 2009 года, заголовок которого выглядел, как «Персонализированный поиск для каждого» [2]. С того времени компания начала собирать и использовать информацию начиная от места где произошел вход в сеть, при помощи какого браузера и заканчивая какие поисковые запросы вводит пользователь, для распознавания кем он является и какие страницы ему нравятся больше, выходя из пользовательской активности. И даже если подобное функционирование не устраивает участника сети, система все равно будет адаптировать результаты поиска и выводить те ссылки, которые по ее прогнозу, вероятнее интересны и

читает духовное удовлетворение вместо материального, обладает выраженным чувством индивидуальности и личной свободы. Поле деятельности креативного класса включает такие профессии, как журналистика, специалисты PR, ученые и т.д. См. подробнее: Mellander C., Florida R. *The Creative Class or Human Capital* // *Creative Destruction*. – 2008. – Vol. 1, v 1.

оптимальны для пользователя. Этот момент можно считать незаметной революцией в потреблении информации.

Цифровой мир фундаментально претерпевает изменения, о которых никто не предупреждает. Такая автоперекройка медийного пространства, исключила гражданское (пользовательское) участие в данном процессе. Некогда анонимное пространство, стало средой существования личной информации за которой охотятся крупнейшие компании (Google, Facebook, Apple и Microsoft). Получая бесплатное пользование сервисом, пользователь взамен жертвует информацией о себе, хранение которой в тайне гарантируется далеко не всеми сервисами. Да и заголовки политик конфиденциальности «мы используем ваши данные только для улучшения наших сервисов», стоят под большим вопросом и их объемный формат зачастую отталкивает пользователя с ознакомлением. В большинстве своем подобный «шпионаж» используется для коммерческих целей. Товаром информационного рынка онлайн выступают данные слаживающиеся из каждого клика. Потребляя пользователь «платит» сервису своими действиями.

Главной проблематикой персонализации является ее влияние на информацию и пути для ее получения. Сервис Google Instant, запущенный в 2010 году и угадывающий, что ищет пользователь по мере ввода букв, показывает огромный потенциал данной функции, негативность которого заключается в определении/предоставлении определенного информационного потока. Подобная функция стала присущи многим сервисам где присутствует ввод текста. От исправления орфографии до автоподбора слов, данный функционал предоставляет возможность вести и популяризовать определенный и нужный курс, что несет в себе большой потенциал данной функции и не совсем положительные последствия. Предоставление определенного, персонализированного касается многих моментов интернет пространства. Структуры ленты (какие новости и в каком порядке выводятся), рекомендации людей (возможные друзья, интересные страницы) и др. Информация подчиняется алгоритмам управляющие рекламой, которые начинают управлять нашей жизнью.

Подобная «отфильтровка» предоставления информации приводит к такому феномену, «как информационная изоляция». Система релевантности создает рамки потребляемой информации и превращается в невидимую систему автоматической пропаганды, внушающие нам отобранные алгоритмами идеи, отсылающие ко всему знакомому, оставляя в неизвестности альтернативные источники и информацию. Утеря объективности создается из усиления предрассудков и ликвидации новых впечатлений и идей, служащих для развития личности, ставя под вопрос самостоятельного выбора жизненного пути и стиля.

“И каким бы властелином собственной судьбы вы себя ни считали, персонализация способна завести вас на путь информационного детерминизма, когда то, с чем вы ознакомились в прошлом, определяет то, что вы увидите далее: веб-история, которую вы обречены повторять без конца. Вы застрянете в статичной, постоянно сужающейся версии себя, в бесконечной «я-петле».” [3, с.2]

Такой «замкнутый цикл идентичности» можно изобразить в виде циклического процесса: → информация, определяющая медийную среду → медийная среда определяющая будущие предпочтения →.

«Поток точной информации и прилизанных развлечений одновременно и умудряет, и оглушает людей» [1, с.12]. Такой онлайн маршрут всеми его особенностями кроме утери объективности, обладает упадком «сближающего капитала». Окружающие нас оффлайн люди, отдаляются за счет процессов онлайн. Интернет, как источник сближения, стал нас разъединять, ведь уже просто в повседневном общении могут создаваться недопонимания, т.к. освещение новостей и вывод информации по некому запросу, будут различаться, создавая разные виденья процессов.

Подводя итоги, то, что изначально прогнозировалось от эры интернета, как новой коммуникативной эпохи для совместного решения глобальных проблем, образовалось киберпространство искажающее социальную действительность. Сужая информационное поле, до индивидуальной лужайки с персонализированным видом газона и его длины, поливание которого так же индивидуально. Медиа выступает идеальным зеркалом индивидуальных интересов и желаний, использование чего позволяет существовать подобному процессу. Интернет-ландшафт, создаваемый программистами корпораций посредством алгоритмов, успешно осуществляет поддержку развитию системы в таком направлении. Очередной регресс в Просвещении человеческой цивилизации данного периода, аналогично предыдущим можно отобразить в циклическом виде: → вера в **новые технологии**, как **пространства новых коммуникационных возможностей** → пространство, характеризующееся **изоляцией пользователей** предоставление «персонализированной» информации, ведущей к **утере объективности, легко используемой в манипулятивных целях** →. Для избежания глобальной лоботомии, стоит осознать существующие негативные моменты, для принятия решений, способных изменить такой ход событий. Доминирующим компаниям, которые во многом определяют развитие интернет пространства, следует осознать свою ответственность перед обществом в их деятельности, которая перекраивает интернет среду в угоду далеко не обществу, для улучшения которого оно и образовывалось, и развивалось. Существующие инструменты должны контролироваться и использоваться самим интернет сообществом, а не тем, кто предоставляет такую возможность. Так же пользователи должны осознать важность и понять в каком положении находится пробле-

матика интернет пространства, так сильно влияющая на них. Они должны быть заинтересованы и активны относительно своих ролей, и отстаивать свои позиции, чтобы остаться включенными в процесс развития онлайн пространства и быть образованными пользователями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хоркхаймер, М. Диалектика просвещения. Философские фрагменты / М. Хоркхаймер; Т.В. Адорно ; под ред. П. Здравова. – СПб. : Реноме, 1997. – 257 с.
2. GoogleBlog [Electronicresource] / Dec. 4, 2009. – Modeofaccess: <https://googleblog.blogspot.com.by/2009/12/>. – Dateofaccess: 14.09.2017.
3. Паризер, Э. За стеной фильтров. Что Интернет скрывает от вас? / Эли Паризер ; пер. с англ. А. Ширикова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 304 с.

УДК 316.4.063.3

ПРОСТРАНСТВО НОВЫХ МЕДИА КАК ИСТОЧНИК ДАННЫХ

А.А. КНЯЗЕВИЧ

(Представлено: канд. культурологии, доц. А.Д. КРИВОЛАП)

Рассматриваются новые медиа, выступающие интернет пространством как источником персональных данных.

Революционность и стремительное развитие информационных технологий поспособствовало образованию современного информационного (сетевое) общества, а повсеместная компьютеризация оказала значительное влияние на общественную структуру [1, с.11]. Ключевым ресурсом и движущей трансформационной силой, в таком роде обществе, становятся знание и информация. Главным инструментом и основой подобного общества выступает пространство интернет и порожденные им электронные сети, являющиеся по мнению М. Кастельса, «динамической, саморасширяющейся формой организации человеческой активности» [2, с. 437].

Социальные сети представляют из себя связи между отдельными лицами, группам и целыми обществами, позволяющие в свою очередь изучать их взаимоотношение и информационную среду которая образуется в следствии распространения информации внутри нее. Однако электронная социальная сеть, существующая в онлайн режиме, посредством интернета, представляет из себя не просто средство, но способствует развитию различного рода активностям включенных в нее индивидов. Это приводит к разделению социальных сетей на реальные и виртуальные, имеющие подобные характеристики, процессы функционирования и развития. К примеру, такая тенденция, как постоянное увеличение социальных контактов, приводящее к «сжатию» мира до «глобальной деревни» [3, с.107]. Но в настоящее время, виртуальные сети, при всей активности процесса слияние офлайн и онлайн режимов, представляют из себя большую значимость и актуальность в изучении, т.к. являются «объектами и средствами информационного управления/влияния и в тоже время ареной информационного противоборства» [4, с. 3].

Особая актуализация социальных сетей в их электронном ключе произошла с помощью онлайн сервисов социальных сетей таких как: LiveJournal, Facebook, Twitter, YouTube, позже Вконтакте и instagram. Подобное можно объяснить такой тенденцией, как «оцифровка жизни» или социализации персональных данных, что подразумевает публичную доступность персональной информации, включающей в себя социально-демографические факты и контент пользователя, состоящий из его записей, фото-, видео-, аудиоматериалов и т.п. информации. И что не менее важно позволяет отследить его поведение и предпочтения в социальных сетях и в целом в пространстве интернет, по «цифровым следам» которые оставляются немислимим количеством, через обычные действия в интернете, начиная от единичных кликов, до репостов и комментариев. Таким образом подобные сервисы становятся уникальными источниками данных какой угодно информации о индивиде [5]. И количество таких подобных сервисов, предполагающих подписку или регистрацию, работающих на разных устройствах и собирающие огромные данные о пользователях и аудиториях, безудержно растет и усложняется. Такие возможности вызывают высокий интерес, со стороны академических и прикладных исследователей, первыми выступают исследовательские центры, последними же различного рода компании и корпорации. Уже в 2012 году был представлен отчет агентства Gartner под названием «цикл ажиотажа для развивающихся технологий», в котором говорится о «пике завышенных ожиданий» таких технологий, как «социальная аналитика» и «Большие данные». При таком положении вещей специалисты различных сфер активно используют данные социальных сетей с различными целями, что позволяет моделировать и воздействовать на процессы от персонального, до государственного уровня [5]. Это же в свою очередь открывает новые возможности и опасности для общества, т.к. использование таких данных может иметь как благоприятный, так и негативный/манипулятивный уклон.

Но при всей революционности и перспективности работы с такими «неструктурированными» данными, стоит отметить ряд ограничений, либо проблемных моментов, которые необходимо учитывать. К ним относятся:

- Ложность или нестабильность пользовательского контента. Данное может быть проиллюстрировано следующим образом. При заполнении профиля различного рода социальных сетях, может происходить ложное заполнение полей не соответствующей/реальной информацией, что происходит по ошибке, либо преднамеренно. К тому же в некоторых сетях, для пользования и регистрации в них, имеется набор базовых атрибутов, что представляют информацию, недостаточную для персонализации результатов.

- Обеспечение конфиденциальности личных данных пользователя. При проведении исследования (хранения и обработка), а также не менее важный вопрос, местонахождения и использование данных после завершения исследования.

- Частые обновления пользовательской модели и функционала (изменения интерфейса, добавление и изменения функционала платформами).

При подобных факторах, имеющих свойство непостоянства и количество их на этом не заканчивается, встает необходимость в постоянном изучении и разработке соответствующих методов для обработки и использования таких данных.

Не вызывает сомнений тот факт, что в результате глобальной цифровой революции, послужившей появлению постиндустриального общества в котором мы сейчас прибываем, превратил весомую часть индивидов в «виртуальных жителей», значительно упростив доступ к ним [6, с.19], что объясняется спецификой онлайн режима и конвергенцией его с оффлайн режимом. Когда каждый пользователь оставляет за собой многочисленное количество «цифровых отпечатков» по мере своей активности. Которые вполне репрезентируют его отношения, действия, представления в «реальном», оффлайн пространстве. К тому же на лицо радикальные изменения в уровне доступности/«онлайн наблюдаемости». Это могут подтверждать данные Международного союза телекоммуникаций, на конец 2016г. доля индивидов имеющих интернет-доступ составила 47% (учитывая обобщенность данных развитых, развивающихся стран и стран третьего мира), в СНГ это доля составила 75% населения⁷.

Онлайн - или интернет-исследования подразделяются по предложению Л. Скитка и Э.Саргисом в 2006г. на транслирующие, феноменологические и новаторские [7; см. также: 8], стоит отметить, что данное разделение в некой степени условное, т.к. при использовании они могут тесно переплетаться и сочетаясь в исследовании. Первые представляют из себя использование уникальных возможностей методологии, которые применительно исключительны кинтернет среде. Примером подобного служат «исследования точности обыденных оценок личностных качеств» [6, с. 21] выводимых посредством личных аккаунтов пользователей различных сетей, к примеру исследование музыкальных предпочтений, по данным изучения пользовательских музыкальных библиотек, предоставляющим доступ к музыкальным записям и т.п. Реальным примером может выступать такой сервис как Last.fm, представляющий из себя сайт посвященный музыке, предоставляющий возможность прослушивания музыкальных композиций, их скроблинга⁸ и предоставление рекомендаций на основе анализа личностных музыкальных предпочтений.

Данное положение вещей позволяет назвать инфраструктуру интернета, «виртуальной лабораторией» [9], где всякого рода традиционные методы социальных наук реализуются с существенными трансформациями, что позволяет изучать ранее мало доступные социальные группы вне зависимости от их институциональных и географических границ, используя принципиально новые возможности и методологии, применяя их практически к неограниченному разнообразию возрастных, образовательных, культурных и т.п. групп.

ЛИТЕРАТУРА

1. Skitka L.J. The Internet as psychological laboratory / L.J. Skitka, E. Sargis // *Annu. Rev. Psychol.* – 2006. – Vol. 57. – P. 529–555.
2. Ушкин, С.Г. Социология социальных сетей: ретроспективный анализ / С.Г. Ушкин // *Социол. журнал.* – 2013. – № 1.
3. Онлайн-исследования в России: тенденции и перспективы / под редакцией А.В. Шашкина, И.Ф. Девятко, С.Г. Давыдова. – М. : Изд-во МИК, 2016. – 555 с.
4. Кастальс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура : пер. с англ. / М. Кастальс ; под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с.
5. Шпара, К.И. Сетевая структура современного общества: теоретико-методологический аспект : дис. ... канд. соц. Наук / К.И. Шпара. – СПб, 2010.
6. Анализ социальных сетей: методы и приложения; Антон Коршунов, Иван Белобородов, Назар Бузун, Валерий Аванесов, Роман Пастухов, Кирилл Чихрадзе, Илья Козлов, Андрей Гомзин, Иван Андрианов, Андрей Сысоев, Степан Ипатов, Илья Филоненко, Кристина Чуприна, Денис Турдаков, Сергей Кузнецов.
7. Izaak, L.W. Web-based tracking methods in longitudinal studies / L.W. Izaak, R.O. // *Clifford Evaluation and Program Planning.* – 2014. – С. 82–89.
8. Pempek, T.A. College Students' Social Networking Experiences on Facebook / T.A. Pempek, Y.A. Yermolayeva, S.L. Calvert // *Journal of Applied Developmental Psychology.* – 2009. – С. 227–238. – Modeofaccess: <https://doi.org/10.1016/j.appdev.2008.12.010>. – Dateofaccess: 14.09.2017.
9. Burke, M. Social Network Activity and Social Well-Being / M. Burke, C. Marlow, T. Lento // *Proceeding of the 28th ACM Conference on Human Factors in Computing Systems, Atlanta, 10–15 April 2010.* – 1909–1912.

⁷см. подробнее <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>

⁸Скроблинг представляет из себя сбор информации о прослушивании музыкальных треков и передачу информации на сервер Last.fm для последующего использования.

УДК 339.138

СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ IT-КОМПАНИЙ

М.А. ЛАПА

(Представлено: канд. ист. наук, доц. О.Г. КОРДЮКЕВИЧ)

Рассматривается множество понятий, в частности маркетинговые коммуникации и их элементы: реклама и ее виды, связи с общественностью и составляющие PR, примеры стимулирования продаж, прямой маркетинг и его формы, а еще синтетические средства комплекса маркетинговых коммуникаций. Был сделан вывод о специфике комплекса маркетинговых коммуникаций в IT-отрасли.

В современном мире для качественного и успешного функционирования своего бизнеса, компании или проекта, уже недостаточно одного вида продвижения, так как современные экономические высококонкурентные условия заставляют производителей различных товаров и услуг использовать несколько видов продвижения одновременно и в совокупности. Поэтому в этой статье будут рассмотрены составляющие комплекса маркетинговых коммуникаций и определен вес каждого элемента в этой системе. Так же будет рассмотрен вопрос о специфике маркетинговых коммуникаций для продвижения услуг и продуктов IT-компаний.

В современных реалиях, чтобы обеспечить желаемую продажу товара, продукта или услуги, компаниям нужно приложить значительно больше усилий, чем просто отслеживать его качество, устанавливать на него минимальную цену или просто грамотно размещать свои товары в местах продаж. Теперь компания должна продавать свои товары дополнительно сопровождая их информативными, привлекательными, а главное оригинальными обращениями, которые могли бы убедить потребителя, в соответствии с его потребностями и желаниями, в том, что ему необходим тот или иной продукт. Главным фактором маркетинга товаров и услуг являются коммуникации, что и отражено в названии данного раздела.

Маркетинговые коммуникации – сообщения и средства массовой информации, направленные на передачу информации о продукте и установление связи с целевой аудиторией, рынком [1].

Маркетинговый комплекс представляет собой набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка [2]; сочетание элементов, обеспечивающих прибыль за счет наиболее полного удовлетворения запросов потребителей и более эффективными, чем у конкурентов, способами [3].

Интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК) – это единая стратегия, для реализации которой задействованы все структуры компании с использованием СМИ и других возможностей, благодаря которым компания контактирует со своей аудиторией [4]. Это означает способность каждого отдельного инструмента оказывать более сильное воздействие на поддержку продукции в сочетании с другими, чем если бы этот инструмент использовался самостоятельно.

В результате повышается эффективность маркетинговой деятельности компании, поскольку согласованные обращения оказываются более действенными, чем независимые и нескоординированные.

В него входят такие элементы как [4].

- реклама - платная форма неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг, осуществляемая конкретным заказчиком;
- публик рилейшнз (связи с общественностью) - создание благоприятного мнения о компании или товаре путем распространения о них важных сведений или установления хороших отношений с государственными или общественными структурами;
- стимулирование сбыта - кратковременные меры побуждения к покупке в местах продажи;
- директ-маркетинг - продвижение товара в ходе индивидуального обращения к каждому покупателю.

В.А. Михарева в своей работе «Стратегический маркетинг», говорит, что стратегия маркетинговых коммуникаций определяет сообщения или последовательность сообщений, которые должны быть доставлены конкретной целевой аудитории при помощи оптимального коммуникационного набора [5, с. 172].

Исследователь И.М. Синяева утверждает, что процесс разработки эффективных маркетинговых коммуникаций включает следующие основные этапы [6, с.24]:

- *Формулирование цели коммуникации* – определение того, что компания хочет получить в результате маркетинговых коммуникаций (увеличение объема продаж или доли на рынке, формирование благоприятного имиджа и т. д.).

- *Определение целевой контактной аудитории* – выбор соответствующей контактной аудитории, на которую компания хочет направить свои маркетинговые усилия. Необходимо определить, кто может стать потенциальными потребителями и кто уже является потребителем.

- *Создание обращения*. В идеале эффективное обращение привлекает внимание, вызывает интерес и желание, стимулирует действие. При создании обращения необходимо уделить особое внимание содержанию обращения, его структуре, оформлению источника обращения.

- *Выбор каналов коммуникации*. Существуют два типа каналов коммуникации – личные и неличные. При использовании личных каналов происходит непосредственное общение двух или более человек для ознакомления, обсуждения и/или продвижения товаров или услуг. Неличные каналы коммуникации передают обращение без личного участия и включают средства массовой информации (печатные СМИ, средства вещания, электронные средства и средства наружной рекламы), фирменный стиль компании, мероприятия по связям с общественностью и др.

- *Определение общего бюджета, выделяемого на продвижение*. Применяется много подходов к определению объема средств, необходимых на продвижение. Теоретически общий бюджет на продвижение должен устанавливаться таким образом, чтобы прибыль от продвижения равнялась прибыли от использования других маркетинговых мероприятий.

- *Принятие решения о средствах продвижения* – выбор конкретных средств продвижения товаров или услуг (реклама, стимулирование продаж, связи с общественностью, прямой маркетинг, разработка фирменного стиля, ярмарочная и выставочная деятельность, сотрудничество) в зависимости от типа рынка, готовности потребителей к покупке, жизненного цикла продукта и выбранной компанией стратегии продвижения на рынке отрасли.

- *Оценка результатов продвижения*. Часто бывает трудно оценить результаты продвижения, но все же следует дать хотя бы приблизительную их оценку, чтобы в дальнейшем знать, какие средства целесообразно использовать, а какие не принесут необходимых результатов.

- *Управление осуществлением комплексных маркетинговых коммуникаций*. Для повышения эффективности маркетинговых коммуникаций компании следует прибегнуть к комплексу средств продвижения, основываясь на их оптимальном сочетании для максимизации их воздействия на целевую аудиторию посредством непротиворечивой интеграции всех отдельных обращений [7].

Как говорилось ранее, комплекс маркетинговых коммуникаций включает в себя 4 основных элемента: реклама, связи с общественностью, стимулирование продаж и прямой маркетинг, и некоторые другие элементы. В целом, каждый из этих методов используется и в IT-сфере, но следует разобраться подробнее, в чем же специфика комплекса маркетинговых коммуникаций в этой отрасли.

Реклама. Это направление представлено, достаточно широким разнообразием форм и приемов. Но нужно заметить, что такие распространенные для рынка ветви, как наружная реклама, реклама в местах продаж и эфирная реклама на ТВ и радио, в сфере информационных технологий используются достаточно редко, даже если услуги (продукты) направлены на физических лиц.

В основном, здесь используются такие средства продвижения, как реклама в прессе (стоит отметить, что имеется ввиду специализированная пресса) и интернет-реклама. Чаще всего рекламные сообщения у местных компаний являются местной адаптацией общей рекламной кампании, либо просто подражают иностранной (зачастую европейской и американской) рекламе, сохраняя их стилистику и иногда содержание. На то, чтобы создать и продвинуть свой интернет-сайт, компании иногда тратят такие же бюджеты, как и на рекламу в прессе. Технологии, относительно рекламы в сети, уже давно не ограничивают себя простым размещением баннеров. Все это ведет в направлении поисковой оптимизации и ссылочного ранжирования. Компании считают себя успешными, если они попадают на первую страницу поиска (в первую десятку поисковых результатов) по ключевым словам на ведущих поисковых механизмах, таких как «Яндекс» или Google.

Связи с общественностью. На первый план здесь выходит очень активная работа с прессой. Безусловно, обеспечение эффективного и оперативного взаимодействия сильно облегчает наличие современных средств коммуникаций. К примеру, можно сказать, что электронная почта размывает как территориальные, так и временные границы, существующие из-за огромной территориальной разобщенности стран и крупных городов и их расположения в разных часовых поясах. Следует отметить, что PR-службы в больших городах чаще всего находятся в более удачном положении, так как могут перевести взаимодействие с журналистами на более близкий уровень, потому что могут организовывать неформальное общение с прессой, в ходе которого PR-менеджеры компаний и IT-журналисты общаются, знакомятся, завязывают деловые контакты.

Важным методом продвижения компании с помощью PR являются различные маркетинговые мероприятия. Отрасль пестрит разными выставками, семинарами, конференциями и форумами.

Выставки. Среди инструментов, которые используют IT-компании для продвижения своих продуктов и услуг, далеко не последнее место занимает участие в специализированных выставках. Как пра-

вило, основной целью участия в выставке является знакомство и общение с потенциальными клиентами и партнерами, также стоит отметить, что на выставках так же можно «присмотреться» к своим конкурентам. Зачастую это дело престижа и поддержки имиджа, а также очередное, и достаточно неплохое, напоминание о себе. В качестве «приятного бонуса» компания может получить PR-поддержку за счет упоминания ее в обзорах средств массовой информации. В среднем, практически любая достаточно серьезная и компания, которой не «плевать» на свое будущее, за год старается принимать участие в нескольких отраслевых выставках и конференциях, если есть такая, возможность проводит собственные мероприятия для клиентов и партнеров, а также посещает представительные зарубежные встречи. И, естественно, весь этот огромный объем мероприятий служит источником массы новостных и информационных поводов для новых и новых публикаций в СМИ, на собственном сайте и на страницах в различных социальных сетях.

Стимулирование продаж. В целом нет каких-либо отличительных особенностей в стимулировании продаж IT компаний. Компании так же привлекают клиентов с помощью различных акций, конкурсов и скидок, что является, как известно на практике, хорошим инструментом продаж и методов по привлечению клиентов.

Прямые продажи. Сразу стоит отметить тот факт, что для IT-отрасли не существенных различий между прямым маркетингом и личными продажами. Прежде чем коснуться вопроса организации прямых продаж в области информационных технологий, необходимо обрисовать направление, в котором прямые продажи действительно имеют первостепенное значение. Речь идет о направлении B2B (бизнес для бизнеса), то есть о корпоративном рынке поставок продуктов и решений не частным лицам, а предприятиям.

Ключевой фигурой при работе с корпоративным клиентом является менеджер по продажам, и его роль в организации (отделе маркетинга или сбыта) приобретает основное значение. Именно благодаря его личному взаимодействию с клиентом (заказчиком), за счет навыков презентаций, умею вести переговоры, умению приводить правильные и логичные аргументы и аргументированной логики, за счет способности найти точки соприкосновения, умения убеждать клиента в необходимости приобретения товара или услуги и осуществляется процесс продажи. И в таком случае, весь остальной комплекс маркетинговых коммуникаций является лишь инструментом для поддержки работы менеджера и привлечения дополнительных клиентов. Но ни в коем случае нельзя недооценивать значимость остального комплекса маркетинговых коммуникаций, потому что часто именно некие положительные впечатления о компании, полученные от чтения новостей, слушания выступлений или просмотра рекламных объявлений, а иногда и просто «заспамленности» ленты в социальных сетях могут стать финальным аргументом в пользу осуществления закупок именно у этой организации, потому что обладают определенной информацией о ней и в какой-то степени могут считать компанию своим «другом».

Так же отдельно стоит отметить такие виды маркетинговых коммуникаций, которые являются неотъемлемыми в продажах в IT- отрасли:

- Сервисное обслуживание: продажа IT-продукта, будь это сайт, приложение, программа и пр. невозможна без послепродажной поддержки, т.к. всевозможные ошибки, неточности и дефекты чаще всего обнаруживаются уже после начала использования продукта заказчиком.

- Спонсорство: зачастую IT-компании являются спонсорами различных мероприятий, а также конкурсов, иногда IT-компании выступают в роли инвестора, что помогает лишний раз заявить о себе или напомнить.

- Специальные сувениры: небольшие бесплатные подарки, призванные напомнить покупателю о компании, а также её фирменной марке. Они могут являться раздаточным материалом как на различных выставках в качестве рекламной продукции, а также могут идти приятным бонусом при заказе услуг компании.

- Предоставление прототипов и демоверсий. Однако такой вариант, вероятнее всего, может привлечь клиентов, которые скачивают демоверсию просто «посмотреть», без необходимой нужды, что в итоге приводит к низкой конверсии, поэтому нужно правильно разобраться с вариантом предоставляемой демоверсии, которая в последующем даст высокий шанс того, что клиент вернется за полной версией.

- Сертификация и лицензирование продукции: сертификация ПО в различных государственных инстанциях. Чем больше гербовых печатей будет на документах и чем больше будет сертификатов у компании, тем выше доверие к ней у потребителя.

- Свой качественный и информативный сайт: чтобы клиент мог с легкостью узнать необходимую ему информацию.

- Аккаунты в различных социальных сетях и максимум подписчиков там, т.к. в целом клиенты сейчас в социальных сетях. Даже в B2B. Ведь за любой компанией стоят обычные люди, имеющие различные аккаунты, а значит это может помочь в распространении информации о компании с помощью

социальных сетей (различные кнопки и функции, с помощью которых пользователь может поделиться записью со своими друзьями и подписчиками).

Перспективы рынка – аутсорсинг маркетинговых коммуникаций. Возможно, вскоре серьезно обозначится тенденция перехода большинства крупных и серьезных игроков рынка к схеме полного аутсорсинга услуг в области маркетинговых коммуникаций. Уходит пора огромных отделов маркетинга, исчезает концепция «сделай сам». Постепенно руководство компаний научится ценить экономическую эффективность обращения к услугам профессиональных коммуникационных агентств, обладающих полным штатом квалифицированных сотрудников, умеющих быстро, четко и высокопрофессионально решать задачи заказчика в области маркетинговых коммуникаций, не приводя к излишним затратам на содержание персонала в штате компании.

Из вышесказанного следует вывод, что на данный момент IT-компании максимально используют практически все виды маркетинговых коммуникаций, но стоит отметить, что в плане своей реализации эти методы оказываются достаточно специфичными, и осовремененными и специализированы под динамично развивающуюся отрасль. Однако не стоит забывать, что потребитель, зачастую, одинаково ведет себя при выборе продукта, независимо от отрасли, поэтому не стоит пренебрегать традиционными методами маркетинговых коммуникаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркетинговые коммуникации. Виды и инструменты маркетинговых коммуникаций [Электронный ресурс] // koloro.ua. – 2014. – Режим доступа: <https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/marketingovye-kommunikacii-vidy-i-instrumenty-marketingovyh-kommunikacij.html>. – Дата доступа: 18.12.2016.
2. Комплекс маркетинга. Записки маркетолога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_k/marketing_mix/. – Дата доступа: 29.02.2017.
3. Маркетинговая стратегия предприятия [Электронный ресурс] // studopedia.org. – Режим доступа: <http://studopedia.org/8-53953.html>. – Дата доступа: 10.03.2017.
4. Интегрированные коммуникации: понятие, основные термины, история вопроса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/5564516>. – Дата доступа: 15.02.2017.
5. Михарева, В.А. Стратегический маркетинг / В. А. Михарева. – Минск : Изд-во Гревцова, 2009. – 208 с.
6. Синяева, И.М. Маркетинговые коммуникации : учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – М. : Дашков и К°, 2005. – 304 с.
7. Сущность маркетинговых коммуникаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.e-reading.club/chapter.php/1042628/44/Kucherenko_-_Marketing_obrazovaniya.html. – Дата доступа: 15.02.2017.

УДК 339.138

**РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ
ДЛЯ ИТ-КОМПАНИИ «QLAB»****М.А. ЛАПА***(Представлено: канд. ист. наук, доц. О.Г. КОРДЮКЕВИЧ)*

Рассмотрены методы продвижения и привлечения клиентов, которые уже использует исследуемая компания, а также методы, которые рекомендуются этой компании для более эффективной работы и её продвижения на рынке. Также обоснован выбор рекомендуемых средств продвижения.

ИТ-компания «Qlab» – молодая компания в области разработки программного обеспечения. Была организована в 2015 году. Офис компании находится в городе Новополоцке.

Компания занимается разработкой:

- программного обеспечения,
- разработкой сайтов и лендингов (Лендинг (от англ. Landing page), также называемый «посадочная страница»— это одностраничный сайт, который идеально подходит, чтобы донести четко обозначенную мысль до аудитории. В отличие от полноценного сайта, где много других разделов (о компании, продуктовые страницы, контакты, корзина и т. д.), лендинг удерживает внимание посетителя строго на одном сообщении и должен вызывать желание выполнить определенное целевое действие) [1].
- SEO-продвижением («SEO-продвижение (SEO-оптимизация - поисковая оптимизация сайта (поисковое продвижение сайта, раскрутка сайта, SEO – SearchEngineOptimization) – это комплекс мер для повышения позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по заранее отобранным запросам) [2].
- разработкой дизайна и т.д.

Компания оказывает свои услуги не только на территории г. Новополоцка и г. Полоцка, но и на всей территории Республики Беларусь, а также выполняет заказы, поступающие из-за рубежа (в частности Российская Федерация, с недавнего времени Канада). На данном этапе компания активно сотрудничает с высшими учебными заведениями РБ (в большей части Полоцкий государственный университет и Витебский государственный технологический университет). Так же компания проводит обучение, как программистов, так и менеджеров с их последующим трудоустройством.

На данный момент компания «Qlab» использует, можно сказать, минимальный набор методов для своего продвижения и привлечения клиентов:

- 1) Реклама на остановочных пунктах,
- 2) Привлечение клиентов через партнерскую сеть,
- 3) Неформальные вербальные маркетинговые коммуникации («Сарафанное» радио, маркетинг из уст в уста),
- 4) Поиск клиентов на различных площадках фриланса (в т.ч. белорусские, российские, американские и другие порталы).

Стоит отметить, что на данном этапе эти методы, можно сказать «капля в море», потому что ИТ-отрасль – достаточно заполненная ниша и конкурентов в нем очень много, и есть такие «акулы» бизнеса, как Microsoft, IBM, EPAM, ITransition и т.д., выйти даже на один уровень с которыми практически невозможно.

На данный момент, в среднем, компания обслуживает одного клиента в месяц, что является не лучшим показателем для компании, которая хочет занять достойное место даже на региональном рынке.

Компания позиционирует себя как компания с самыми низкими ценами (цены в 1,5 – 2 раза ниже, чем у конкурентов), однако для потребителя это может являться показателем низкого качества и непрофессионализма. Не всегда клиент готов платить меньше, если ему необходим действительно качественный результат. Ко всему следует добавить, что отсутствие портфолио (к примеру, на собственном сайте, которого тоже нет на данный момент) так же отталкивает клиентов, так как он не может быть уверен в результате работы.

Поиск клиентов на сайтах фриланса не приносит желаемого и ожидаемого дохода, т.к., кроме того, что это, в целом на рынке, не является примером стабильного заработка для компании, а, зачастую, просто «подработка». Фриланс может являться примером хорошего заработка скорее только для отдельного человека, работающего без посредников. Работодатели на подобных сайтах предпочитают отдать работу конкретному работнику, т.к. понимают, что в компаниях и студиях к стоимости работы будет добавляться наценка, которая иногда превышает стоимость работ в разы, а, как известно, никто не хочет платить больше.

В ближайшее время компания собирается начать привлекать клиентов с помощью «холодных» звонков (звонки, цель которых — привлечение клиентов из числа тех, с кем вы ранее никогда не контактировали, в отличие от теплых звонков, которые совершаются знакомым клиентам) [3]. Однако этот метод в данной сфере деятельности нельзя назвать эффективным, потому что специфика услуг такова, что скорее клиент должен сам осознать потребность в такого рода услугах, к тому же, общеизвестно, что потребители достаточно негативно относятся к данному виду маркетинга. Но стоит добавить, что с помощью «холодных» звонков все же можно привлечь клиента и вывести его на сделку, только такими звонками должен заниматься специально обученный человек, с определенными навыками и способностями, чтобы он смог удержать клиента на линии и выявить у него потребность в продукте.

Для того чтобы привлечь к себе клиента, молодая и развивающаяся компания, в первую очередь, должна создать свой информативный сайт, на котором пользователь (клиент) сможет получить всю необходимую ему информацию о предоставляемых услугах, просмотреть портфолио и, в целом, узнать о компании. Учитывая тот фактор, что компания хочет выходить на зарубежные рынки, то сайт так же должен функционировать и на других языках. В современном мире существует такая тенденция, что бизнеса нет в Интернете (нет сайта), то можно считать, что в принципе нет и бизнеса.

Следующее, что может сделать компания – продвинуть свой сайт (на начальном этапе это может быть просто «лендинг») с помощью контекстной рекламы и SEO-оптимизации, что может помочь в продвижении в таких, наиболее часто используемых и популярных в нашем и соседних регионах, поисковых системах как Google и Yandex. Так же этому могут способствовать статьи, размещенные на сайте, которые могут повысить популярность сайта еще и как информационного портала, так как компания должна вызвать заинтересованность у пользователей в регулярном посещении сайта.

Кроме создания своего сайта необходимо уделить большое внимание его оформлению и функционалу, так как в случае сайта IT-компании, клиент будет оценивать компанию, уделяя особое внимание личному сайту потенциального исполнителя.

Элементы, которые обязательно должны быть на сайте:

- Навигация и удобное меню;
- Новости;
- Гиперссылки для перехода на новую страницу или возвращения на новую, выделенные определенным образом;
- Возможность онлайн связи с менеджером, или возможность оставить сообщение или контактные данные;
- Поиск по сайту и т.д. [4].

Для того, чтобы клиент не ушел с сайта сразу же существует множество разных способов удержания его внимания [4]:

- 1) Всплывающие окна через определенное время, проведенное на сайте (чаще всего через 5-30 секунд);
- 2) Всплывающие окна перед тем, как посетитель хочет закрыть страницу;
- 3) Чат на сайте, в котором клиент может оперативно узнать необходимую информацию, или уточнить что-либо;
- 4) Создание собственного «бота» на сайте и в социальных сетях, который может помочь ему как в навигации, так и в дальнейшей работе, желательно, чтобы за этим «ботом» был реальный человек (ярким примером может служить «Альфач» у Альфа банка, который помогает клиенту в различных социальных сетях, отвечая на любые вопросы на понятном среднестатистическому потребителю языке, что не мало важно для удержания клиента).

Участие в возможных выставках в IT-сфере, на которых можно не только зацепить клиента или партнера, но и почерпнуть немало опыта у коллег и конкурентов, что может помочь в создании своего продукта.

Главное, что действительно может помочь привлечь клиента – создание абсолютно уникального продукта, здесь стоит упомянуть стратегию «голубого океана», авторами которой являются Чан Ким и Рене Моборн [5]. Ее суть состоит в том, что необходимо выходить за известные границы рынка и из «красного океана» конкуренции и сконцентрировать свои усилия на нетронутых областях, где пока что нет конкурентов, но есть огромный потенциал для развития своей компании.

Еще одним важным моментом для продвижения исследуемой компании является определение целевой аудитории и позиционирование, т.к. исходя из списка услуг, которые предлагает данная компания, можно понять, что данном этапе компания хочет попасть на максимум частей рынка (кроме конкретного IT-направления ведутся работы по таким направлениям как: обслуживание компьютеров на дому (что уже предполагает разделение целевой аудитории), видеонаблюдение, IP-телефония, дизайн, полиграфия), а это может служить для клиента признаком того, что вряд ли компания является профессионалом, хотя в одном из этих сегментов. Такой большой набор разноплановых услуг может предложить компания с хо-

рошей репутацией и раскрученным брендом, но никак не начинающая компания без существенного опыта работы хотя бы в определенной сфере. Ведь клиент, заказав услугу у такой компании, даже если компания будет привлекательна своей ценовой категорией, и не получив желаемого результата, вероятнее всего, сделает вывод обо всей компании в целом, и в таком случае «сарафанное радио» сыграет уже в худшую сторону для компании.

Еще одним элементом для продвижения и создания имиджа компании в своем регионе, «Qlab» может организовывать различные встречи, семинары, лекции и презентации, привлекая к этим мероприятиям как студентов, так и представителей бизнеса, среди которых могут быть и инвесторы, которые смогут помочь в продвижении бизнеса компании, а некоторые из них предложить сотрудничество, что будет являться положительным результатом, так как выше было рассмотрено, что привлечение клиентов через партнерскую сеть и с помощью неформальных вербальных маркетинговых коммуникаций.

Хотя компания, как говорилось выше, презентует себя как компания с самыми низкими ценами, важным элементом будет являться стимулирование продаж. Можно предложить такие акции:

«При заказе сайта, лендинг со скидкой в 50%»;

«Накопительная система бонусов постоянным клиентам и их друзьям»;

«Закажи сайт прямо сейчас и получи скидку на печать визиток» (на данный момент одним из партнеров компании является рекламная производственная компания) и так далее, в общем все то, что может убедить клиентов, что выгоднее заказывать в «Qlab».

Таким образом, следует сделать вывод, что при правильном комбинировании средств маркетинговых коммуникаций и грамотном позиционировании компании, можно добиться нужного места на рынке, но и не стоит забывать о высокой конкуренции в IT-отрасли, и поэтому всегда нужно думать на шаг вперед и стараться обгонять своих конкурентов в средствах и механизмах продвижения. Не стоит бояться неординарных решений по созданию имиджа и быть открытым инновациям, в т.ч. в сфере маркетинговых коммуникаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как должен выглядеть эффективный лендинг [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <https://ru.wix.com/blog/2015/02/как-создать-эффективный-лендинг/>. – Дата доступа: 03.05.2017.
2. Что такое SEO-оптимизация [Электронный ресурс] // i-media.ru. – Режим доступа: <http://www.i-media.ru/seo/searchengineoptimization/>. – Дата доступа: 24.03.2017.
3. Что такое холодные звонки? [Электронный ресурс] // salesmasters.ru. – Режим доступа: <http://salesmasters.ru/chto-takoe-holodnye-zvonki/>. – Дата доступа: 26.04.2017.
4. Успенский, И.В. Интернет-маркетинг. Реализация дизайна сайта [Электронный ресурс] / И.В. Успенский. – 2006. – Режим доступа: http://business.polbu.ru/uspensky_inetmarketing/ch66_ii.html. – Дата доступа: 30.03.2017.
5. Чан, К. Стратегия голубого океана / К. Чан, Р. Моборн. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 304 с.

УДК 316. 32:327

**«ТЕРРОР» И «ТЕРРОРИЗМ»: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ, ЦЕЛИ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ
С МЕЖДУНАРОДНЫМ ТЕРРОРИЗМОМ****Д.С. ЛЕДОХОВИЧ***(Представлено: канд. ист. наук, доц. Н.В. ДОВГЯЛО)*

Представлен анализ понятий «террор», «терроризм», «международный терроризм», а также рассмотрены основные цели и методы борьбы с международным терроризмом.

Современный терроризм, наряду с другими формами преступности, является реальной угрозой безопасности личности, общества, государства и международного сообщества. Он оказывает существенное влияние не только на правопорядок, но и на экономическую, политическую, экологическую, информационную и другие сферы жизнедеятельности современных обществ. Террористические акты несут в себе опасность не только жизни и здоровью граждан, но даже существованию и процветанию государств.

Террористический акт может пройти в любой стране, но такие случаи чаще встречаются в более развитых странах. Терроризм характеризуется тем, что он вносит в общество угрозу, опасность, хаос в результате совершения опасных действий, при этом целями террористов является причинения смерти лицам, которые захватываются в качестве заложников.

«Терроризм» — это производное от слова «террор». Слова «террор» и «терроризм» сближает то, что ужас и страх имеют единую для них основу — насилие, результатом которого они являются. Не трудно заметить, что общество заполнено страхом. Причины и виды страха многообразны. Страх сегодня — это тягостное и мучительное состояние, которое вызывается из-за грозящей человеку неясной опасностью и чувством собственного бессилия перед ней [6, с.22].

Игорь Ильинский — известный ученый, организатор науки и образования — привёл интересный пример, который относится к теме терроризма. «Люди придумали часы, чтобы они отсчитывали время; термометр, чтобы измерять температуру; барометр, чтобы он показывал атмосферное давление и т. п. Их сущность состоит в этих назначениях. Война, террор и терроризм также имеют свое назначение, и оно состоит в том, чтобы с помощью насилия добиваться желаемых целей, которыми в обобщенном виде служат Власть, Богатство, Слава» [6, с.19].

На данном этапе можно выделить одну из отличительных черт понятий «террор» и «терроризм». Террор, в отличие от терроризма, применяется более сильной стороной по отношению к слабой. В случае с терроризмом, происходит противоположное, где слабая сторона применяет насилие по отношению к сильной. Основной формой проявления терроризма являются террористические акты, бесчеловечный характер которых имеет целью устрашение населения, в целях воздействия на принятие какого-либо решения или отказ от него в интересах террористов. Терроризм — это преступление, которое совершается над группой людей с умыслом достижения определённых целей. Террор это — способ действия любого субъекта (государства, организации, физического лица) с использованием силы, угрозы, возбуждения страха. Получается, террор — это массовое насилие, применяемое чаще всего субъектами власти. Терроризм — это действия, которые носят насильственный характер и осуществляются против населения (к этому можно отнести: убийства, захват, разрушение). Субъектами терроризма могут являться отдельные лица, определённые группы, организации или просто случайные люди, прохожие, которые оказались не в том месте [8].

Терроризм, как пишет социолог М. Крозье, — это мотивированное насилие с политическими целями [3, с.124].

Насилие выступает в качестве одного из главных признаков терроризма. Об этом упоминают многие авторы, при исследовании природы данного феномена. Так, Ю.М. Антонян понимает под терроризмом «...насилие, содержащее в себе угрозу другого, не менее жестокого насилия для того, чтобы вызвать панику, нарушить и даже разрушить государственный и общественный порядок, внушить страх, заставить противника принять желаемое решение, вызвать политические и иные изменения. По-видимому, это устрашение смертью» [1]. Следует обратить внимание на то, что данный признак терроризма может выражаться как в физическом насилии, так и в психическом воздействии на сознание и волю людей. Физическое насилие выступает средством ограничения свободы людей, посягательства на их жизнь, здоровье.

Главное отличие «международного терроризма» — его глобальность. «Международным» терроризм становится с того момента, когда он выходит за внутренние рамки своего государства, распространяется более чем на одну страну и наносит ущерб безопасности международного сообщества [6, с.33].

Международный терроризм на сегодняшний день является одной из важных глобальных проблем, от решения которой зависит стабильность и существование мирового пространства. Международный

терроризм направлен против отдельных государств или определённых граждан. Главной целью является серьёзное нарушение нормальной деятельности государства, подрыв отношений его с другими странами.

Стоит отметить, что терроризм — это средство психологического воздействия на людей. Его ключевой объект — не те, кто стал жертвой, а те, кто остался жив. Цель терроризма — не убийство, а устрашение. Жертвы — инструмент, убийство — метод. Иногда цели совпадают (например, в покушениях на политических деятелей), но автор будет писать лишь о терроризме, который направлен против населения. Явление терроризма представляет собой совокупность преступных действий, которые совершаются с использованием насилия отдельными лицами либо специально организованными группами или сообществами, имеющие цель воплощение своих личных либо корпоративных планов и целей [8].

Можно выделить основные цели и черты, которые характерны для терроризма [8]:

1. Устрашение тех, на кого направлен террористический акт, вызвать у населения чувство незащищённости, паники. Основная цель всех видов террористической деятельности — вызвать страх через убийство, заставить действовать в интересах террористов.

2. Выполнение людьми определенных действий, которые требуют террористов. Таким образом, терроризм — это публично совершенные действия или угрозы, вызывающие страх у человека, это побуждает его к совершению поступков в интересах террористов, преследующих определенные цели.

3. Террористический акт должен продемонстрировать обществу бессилие власти.

4. Публичность, гласность, пропагандистский характер террористических акций. Для террористов важным стало не только совершить сам теракт, но и привлечь к нему как можно больше внимания со стороны властей и мировой общественности. При этом террористы зачастую не скрывают, что они тем самым добиваются изменения внешней и внутренней политики отдельных государств или мирового сообщества в целом.

5. Максимально возможная огласка совершенного теракта. Террористы совсем не случайно стараются выбрать места с наибольшим скоплением людей для взрывов или других действий. Теракт должен вызывать ощущение напряженности, общей опасности, общего страха.

Сергей Кара-Мурза выделяет в своей работе два вида страха: страх разумный, когда человек, верно определяет источник и величину опасности и принимает определённые меры; страх неадекватный (его также называют невротический), когда человек впадает в апатию, совершает действия, вредные или даже губительные для него самого. Основная цель террористов — это создание именно невротического, неадекватного страха, при этом запуганные люди все делают сами, требуют от властей или хотя бы одобряют действия, которые этим людям вовсе не выгодны. Иногда это действия, которые выгодны террористам или чаще — заказчикам, нанимателям террористов. Атаки террористов могут быть направлены на узкую группу, примером можно привести жителей определённого дома. Но если выбирают очень широкую группу (например, по группе «население определённого города»), то бояться за себя лично нет никакого смысла — вероятность стать жертвой очень мала. Во всяком случае, эта опасность в тысячу раз меньше, чем вероятность стать жертвой катастрофы за рулем автомобиля. [2, с.124-127].

Средствами международного террора могут служить СМИ, особенно электронные — телевидение, Интернет. Террористические акты не имели бы смысла, если бы телевидение не донесло их в каждый дом. Цель терроризма — устрашение, т. е. создание неадекватного чувства страха. [2, с.129].

За последние несколько лет проблема терроризма приобрела во всем мире глобальные масштабы и имеет тенденцию к устойчивому росту.

Террористические акты с каждым годом становятся все более тщательно организованными и жестокими, с использованием самой современной техники, оружия, средств связи.

Противодействие терроризму должно рассматриваться всеми цивилизованными странами в качестве одной из основных общегосударственных задач. Важнейшие направления деятельности в этой сфере: совершенствование правовой базы, усиление взаимодействия между федеральными органами, оказание максимального давления на страны, поддерживающие терроризм, увеличение численности сотрудников федеральных структур, занимающихся проблемой терроризма, и их технической оснащённости [4, с.28-30].

Поскольку терроризм порождается многими социальными, политическими, психологическими, экономическими, историческими и иными факторами и причинами, то и борьба с терроризмом представляет с собой исключительно трудную задачу.

Необходимо установить тот факт, что терроризм неискореним, так как является частью вечного и неумирающего спутника человечества — преступности.

Однако, цивилизованное общество обязано стремиться к тому, чтобы не это зло не распространялось и вовремя выявлять террористическую опасность.

Главные направления предупреждения терроризма должны включать:

- прогнозирование террористической активности;
- воздействие на основные явления и процессы в обществе, которые способствуют росту терроризма;

- пресечение совершающихся террористических актов в отношении общественных и государственных деятелей, задержание виновных и предание их суду, крайне важно наказание не только пособников и исполнителей, но и организаторов, а также тех, кто финансирует террористические акты;
- пресечение и предупреждение похожих с терроризмом правонарушений (захват заложников, геноцид и др.);
- сотрудничество международных организаций в предупреждении и пресечении террористической деятельности.

Правовое обеспечение антитеррористической деятельности является важной предпосылкой успешного противодействия международному и внутригосударственному терроризму.

Стоит разобрать основные формы и методы борьбы с терроризмом. Считается, что все террористические группировки и организации, независимо от их возможностей и идеологии, имеют общие уязвимые и слабые места. Основными методами борьбы с терроризмом следующие [5, с.24-27]:

1) Активность террористов. Террористы не могут действовать изолированно. Они неминуемо поддерживают контакты с соратниками и единомышленниками. Отслеживание таких контактов с помощью специальной техники позволяет понять схемы действий, разведать планы террористов, а также обнаружить и обезвредить их. Необходимо фиксировать все передвижения и действия членов террористических организаций. Пристальное внимание к сбору и анализу информации о террористах помогает добиться ощутимых успехов в борьбе с ними. Еще один важный аспект борьбы с терроризмом - это проблема контроля над технологиями в военной сфере. Террористические акты становятся все более профессионально спланированными, для их подготовки и проведения используются высокотехнологичное оборудование и оружия массового поражения - химического, биологического и ядерного. Террористы используют современные средства вычислительной техники, компьютерные программы шифрования, спутниковую связь, сотовые телефоны, технически сложную аппаратуру подделки денег и документов, современное оружие и взрывчатку.

2) Возможность ареста или уничтожения лидеров террористических групп. Лидеры террористических структур оказывают значительное влияние на деятельность возглавляемых ими организаций. Их роль снижается в случае, если террористы ориентируются на другие цели, например, определенное мировоззрение, или если за ними стоят спецслужбы какого-либо государства. Террористические акции требуют планирования и тщательной подготовки. Поэтому захват или ликвидация лидера способны разрушить планы террористов. Следовательно, устранение лидера террористической структуры может привести к полному ее разрушению, или, как минимум, понизить управляемость и боеспособность.

3) Террористические организации состоят из людей, которых можно уничтожить или вернуть к нормальной жизни путем убеждения и демонстрации доброй воли. Государство должно проводить ряд мер по завоеванию умов членов террористических организаций, убеждая их в бессмысленности дальнейшей борьбы. К таким мерам относятся: улучшение жизни населения в районах, поддерживающих террористов; подрыв финансовой и продовольственной базы террористов; склонение их лидеров к отказу от вооруженной борьбы; объявление амнистий для членов террористических групп; разъяснение бессмысленности террористической деятельности.

4) Все государства, даже соперничающие на международной арене, вынуждены объединять усилия в борьбе с терроризмом. Понимание необходимости совместной борьбы с терроризмом становится сильнее имеющихся разногласий между ними.

Одним из способов борьбы с терроризмом является уменьшение влияния параноидального ужаса перед терроризмом. Этот страх появляется с поддержкой телевидения. Телевизионные средства массовой информации являются самым мощным и массивным пособником террористов. Если взглянуть на Запад, то там действует абсолютный запрет на предоставление террористическим группировкам и их членам трибуны для какого бы то ни было заявления. Но вид крови, растерзанных тел на экране — это как раз и является "заявлением" и служит достижению целей террористов.

Если бы картина "ужаса", не была бы послана в каждый дом, психологический результат теракта был бы нулевым. Государству, которое всерьез желает снизить напряженность и интенсивность терроризма, следует ввести целый ряд запретов на медиаобразы террористических актов. И, естественно, безошибочным действием станет ликвидация условий, которые пробуждают идею общественного мщения. Этот причина развивается по нарастающей — страна полна нарастающим гневом.

Наименьшее значение для роста террористических проявлений имеют расовые противоречия, однако на них стоит обратить внимание. Их опасность заключается в том, что нагнетание расовой вражды в большинстве случаев направлено против выходцев из других государств и иностранных граждан. Таким образом, в расовой неприязни изначально заложено зерно, способное спровоцировать международную напряженность и террористические акты [2, с.159].

Террористические акты, совершенные в сентябре 2001 г. в США, и последовавший после них рост активности экстремистских организаций во всем мире заставили правительства целого ряда стран ради-

кально пересмотреть существовавшие ранее подходы к обеспечению национальной безопасности. В условиях сохранения нерешенности важнейших социально-экономических проблем террористические угрозы будут носить долговременный характер.

Мировому сообществу уже сегодня – необходимо осуществлять концентрацию основных усилий на решении накопившихся социальных, экономических, политических и иных гуманитарных проблем.

Наша страна выступает за формирование в мире атмосферы активного неприятия терроризма как уголовного деяния. Важнейшим условием успешной борьбы с терроризмом Беларусь считает строгое соблюдение всеми государствами международного права.

Правовую основу борьбы с терроризмом составляют Конституция Республики Беларусь, Уголовный кодекс Республики Беларусь, акты законодательства Республики Беларусь, международные договоры Республики Беларусь. Нормативно-правовым актом, регламентирующим систему борьбы с терроризмом, является постановление совета Министров Республики Беларусь от 25.07.2013г. № 658 «Об утверждении Концепции борьбы с терроризмом в Республике Беларусь» [7].

Согласно данному постановлению, борьба с терроризмом в Республике Беларусь является неотъемлемой частью деятельности государственных органов, иных организаций и граждан по обеспечению национальной безопасности.

Международный терроризм, на сегодняшний день является одной из важных глобальных проблем, от решения которой зависит существование, а также стабильность мирового пространства. Он направлен против отдельных государств или определенного круга граждан. Основной его целью является серьезное нарушение нормальной деятельности государства, подрыв отношений его с другими странами.

Террористические акты ведут к разрушению материальных и духовных ценностей, не поддающихся порой восстановлению, приносят массовые человеческие потери, сеют вражду между странами, народами, провоцируют войны, недоверие и ненависть между социальными и национальными группами, которые иногда невозможно преодолеть в течение жизни целого поколения.

УДК 316.014

ВОСПРИЯТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТЕРРОРИЗМА В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ**Д.С. ЛЕДОХОВИЧ***(Представлено: канд. ист. наук, доц. Н.В. ДОВГЯЛО)*

Представлены результаты и анализ анкетирования, в рамках проведённого исследования восприятия международного терроризма молодёжью среди студентов Полоцкого государственного университета.

Среди различных аспектов проблемы терроризма и их восприятия отдельно необходимо выделить отношение молодёжи к этой проблеме. Считается, что именно молодые люди составляют большинство участников террористических групп. Почему это происходит? Это можно объяснить тем, что для многих людей характерна склонность к экстремизму, к чему-то радикальному, выделению из толпы. Стремление к экстремизму, скорее говорит о проявлении инфантильности у человека, проявление чего-то импульсивного, не до конца осознанного, принятое в порыве желания, каприза. Также к инфантильности можно отнести конфликтность, нетерпимость к чему-то, жажда к острым ощущениям, возможно стремление к риску. Некоторые специалисты, рассматривают экстремизм как одну из предпосылок возникновения терроризма.

Было проведено исследование, в форме анкетирования по обозначенной тематике, а именно: «Восприятие терроризма в студенческой среде». Целью анкетирования являлось изучение восприятия современной студенческой молодёжью терроризма, получение информации о том насколько студенты осведомлены и как воспринимают различные террористические акты.

В социологическом анкетировании участвовали студенты Полоцкого государственного университета. Было опрошено 30 студентов (из них 15 девушек и 15 парней), которые обучаются на различных факультетах, таких как: РТФ, ФМИАТ, ФЭФ, ФИТ, ИФФ ИСФ.

Первый вопрос: Скажите, пожалуйста, как вы думаете какие основные угрозы современности? Студентам предлагалось выбрать не более трех вариантов. В вопросе требовалось выделить основные угрозы из представленных восьми (и открытый девятый вариант).

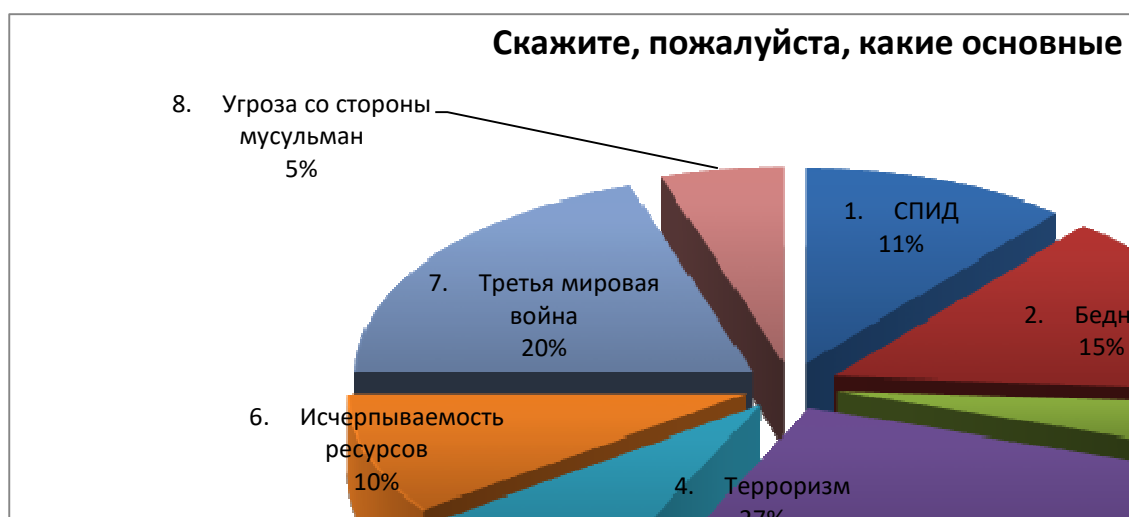


Диаграмма. – Основные угрозы современности

Ответы показывают, что терроризм, в самом деле, воспринимается студентами как одна из основных угроз современности, практически наравне с угрозой третьей мировой войны и бедностью. Результаты ответа на этот вопрос говорят о том, что актуальность терроризма, как явления современного мира, не вызывает сомнения.

На вопрос: Скажите, пожалуйста, Вы когда-то задумывались о терроризме?, 47% респондентов ответили на утвердительно, что дает возможность сделать вывод о важном месте терроризма в мыслях студентов. Однако 33 % ответили, что они не задумывались о проблеме терроризма, а остальная часть опрошенных, выбрало ответ «затрудняюсь ответить».

На вопрос: Считаете ли Вы, что терроризм угрожает Вам лично?, большинство опрошиваемых (52 %) выбрало вариант «нет». Для 31% студентов это вопрос оказался затруднительным. По моему мнению, это связано с тем, что в РБ спокойная обстановка.

В четвертом вопросе респондентов просили назвать крупнейшие теракты в мире. Данный вопрос даёт нам информацию о том, насколько студенты осведомлены о террористических актах. В среднем каждый респондент назвал по 2-3 теракта. Печальным лидером в ответах стал теракт в Санкт-Петербурге 3 апреля 2017 года – в совокупности 22 упоминания. На втором месте – теракты 11 сентября 2001 года в США (9 упоминаний), на третьем теракт в Минске 11 апреля 2011 (8 раз). Также был указан теракт в Ницце 14 июля 2016 года (6 упоминаний), теракты в Турции (4 упоминания). Взрыв автобуса с мирными жителями в Сирии упомянул только один студент, даже указал количество жертв. Также был указан террористический акт в аэропорту Домодедово 24 января 2011 года (1 упоминание).

Возможность выяснить причины терроризма в восприятии студентов позволил следующий вопрос: «Как Вы думаете, чем вызывается терроризм?» Большинство опрошиваемых отметили, что терроризм вызывается, прежде всего, исключительно личными мотивами террористов (26 %). на втором месте находится следующая причина: агрессивная политика США (25%), 21% студентов выбрали вариант: «столкновение цивилизаций».

Вопрос: «Скажите, как Вы думаете, что в первую очередь движет террористами?» отражает мнение респондентов о движущих мотивах террористов. Респонденты поставили жестокость и тягу к насилию на первое место среди остальных мотивов– 34%, далее была выбрана идея-30%, 14 % опрошиваемых выделили желание террористов заработать. 10 % студентов посчитали, что неустроенность жизни занимает не последнее место среди мотивов террористов.

Мысли респондентов о понятии вины за действия позволяет увидеть следующий вопрос: «Как Вы думаете, кто несет основную вину за терроризм и конкретные теракты?». Ответы показали, что студенты склонны возлагать вину на «верхи» терроризма, а не на его низы. Именно идеологи (33%) и заказчики 39 (%) были названы как главные виновные в терроризме. Что примечательно, респонденты скорее возлагают вину на конкретных исполнителей (20%), чем на общество (8%).

Вопрос: «Как Вы думаете, возможна ли ситуация, при которой терроризм может быть оправдан?» отражает отношение респондентов к возможности оправдания терроризма. Большинство опрошиваемых выбрало вариант «нет» - 57%. Ответы говорят о том, что респонденты не склонны оправдывать терроризм, вместе с тем, некоторая доля сомнения в 30% ответов «скорее нет» показывает, что данный вопрос – это все-таки еще и повод задуматься и посмотреть вглубь проблемы терроризма, его причин и дискурсов оправдания.

Вопросы с 9 по 13 дают возможность понять общее отношение к террористам в различных ситуациях.

Таблица. – Отношение студентов к террористам в различных ситуациях

Утверждение	Согласен (%)	Не согласен (%)	Затрудняюсь ответить (%)
[9] Большая часть террористов психи и маньяки	43	17	40
[10] Террорист – это нормальный человек	0	70	30
[11] Террорист это - преступник, совершающий преступление	83	3	13
[12] Люди, уничтожившие башни-близнецы ВТЦ террористы	66	3	31
[13] Люди, взрывающие бомбы на рынках в Ираке террористы?	83	0	17

Ни один из опрошиваемых не согласился с суждением о том, что террорист – это нормальный человек. Большинство студентов (70%) считают, что террорист – это ненормальный человек, а 30% выбрало «затрудняюсь ответить», большая часть респондентов приписала террористу статус преступника, совершающего преступление. Лишь только 3% процента опрошиваемых не согласилось с этим. Большинство опрошиваемых (66% и 83%) согласились назвать террористами людей, которые уничтожили ВТЦ и взорвали бомбы в Ираке.

Вопрос: «Скажите, каковы наиболее необходимые, по Вашему мнению, методы борьбы с терроризмом?» - дает понять, какие методы борьбы с терроризмом видятся респондентам наиболее необходимыми. Для того чтобы осуществлять эффективную борьбу с терроризмом респонденты ответили, что нужно принимать такие необходимые меры, как устранение причин появления терроризма. Позитивно то, что 45% опрошиваемых «зрят в корень» и видят необходимость устранения причин, вызывающих терроризм. Терроризм приобрёл такие широкие масштабы и вселил чувство страха и ненависти в сердцах миллионов людей, что даже 31 % опрошенных согласны на физическое уничтожение преступников.

Проблема терроризма ставится практически наравне с угрозой третьей мировой войны и бедностью. Результаты ответов на вопросы говорят о том, что актуальность терроризма, как явления современного мира, не вызывает сомнения. Молодое поколение безразлично относится к этой теме, а доказательством этого являются ответы студентов, которые отметили важность терроризма среди остальных глобальных проблем.

УДК 316.7

СФЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В МИРЕ

А.И. ПОДОРСКИЙ

(Представлено: канд. социол. наук, доц. А.Л. ЛАСТОВСКИЙ)

Рассматриваются социальные сети как качественно новая форма коммуникации в обществе, а также основные сферы использования социальных сетей на данном этапе их развития. Определены основные трудности, связанные с использованием социальных сетей.

В современном мире социальные сети и интернет-пространство в целом становятся всё более реальной силой, влияющей на все сферы общественной жизни. Образование, экономика, политика, семья и даже религия - всё находит своё выражение в социальных сетях. Практически ничем не ограниченная коммуникация позволяет получить доступ к принципиально новым возможностям, а так же доработать уже существующие. Однако кроме положительных возможностей и свойств пространство социальных сетей имеет и свои опасности. В основном они связаны с главным преимуществом любой социальной сети: гибкость, открытость, отсутствие контроля, а точнее сложность его осуществления. Гибкость социальной сети обусловлена самой структурой сетевых сообществ, которая была достаточно подробно описана Мануэлем Кастельсом [1]. По его мнению, сетевые сообщества, благодаря децентрализованной форме организации являются самоорганизующимися системами информационной циркуляции в обществе. Кастельс делает вывод, что именно сетевая форма организации затрудняет создание идентичности. Именно эта гибкость позволяет социальным сетям так удачно вписываться в любые требования аудитории и приспосабливаться к изменениям приходящим извне. Гибкость социальных сетей позволяет им включать в себя, ассимилировать те или иные особенности других общностей. Так, как можно заметить из истории любого успешного сетевого проекта, изначально создаваемая сеть может быть совершенно не похожа на то, что она представляет из себя сейчас. Изменения, происходящие в социальной сети, могут касаться как неких технических вопросов функционирования, так и способа подачи и формирования контента, целевой аудитории и доступ этой аудитории к информации. Поскольку в большинстве социальных сетей пользователи сами создают контент и «повестку дня», необходимо рассмотреть такие характеристики как: контроль качества контента, возможность изменения контента для всех участников сообщества, возможность свободной и ничем не ограниченной коммуникации. Разумеется, при рассмотрении таких характеристик возникают вопросы, например:

- Как определить, кто должен следить за качеством контента, и как определить компетентность того, кто этот контроль осуществляет?;
- Как контролировать качество новых публикаций, если сам принцип организации социальных сетей делает это практически невозможным?;
- Должны ли предоставляться людям с разным уровнем образования, например, разные возможности в формировании и изменении контента?;
- Каким образом можно избавиться от потенциально опасного контента, не достоверного, нарушающего этические нормы и так далее?;

Проблема качества контента и отсутствие контроля за ним сейчас является одной из главных проблем в данной сфере. Поскольку для создания контента в социальной сети нет необходимости обладать какими-либо серьёзными навыками, данная функция становится доступна самой широкой аудитории. Именно эта массовость влечёт за собой потерю качества публикуемой информации и, как следствие, недоверие со стороны пользователей. Переизбыток информационного мусора, спама, недостоверного и неэтичного контента, а также преимущественно развлекательный характер сетевой коммуникации привёл к тому, что социальные сети не всегда воспринимаются обществом всерьёз, что существенно ограничивает сферу применения ресурсов такого рода. Впрочем, именно доступность участия в создании и управлении контентом, а также свободная коммуникация делает социальные сети потенциально уникальной формой организации людей в интернете. Проблема контроля качества контента наиболее характерна именно для академической и политической коммуникации в социальных сетях, так как именно информация из этих сфер носит наибольшую претензию на достоверность и доверие аудитории [2].

Разумеется, при идеальном развитии событий, предполагается, что контент будут формировать люди, обладающие определённой компетенцией и морально-этическими принципами. На практике в социальных сетях преобладают сообщества псевдоинтеллектуального содержания или, если говорить о политической ситуации, сообщества, претендующие на достоверность отражения тех или иных политических и социальных событий. Такие сообщества нацелены на привлечение как можно большего количества пользователей и действуют как представители «жёлтой» прессы: публикуют только яркую и сенса-

ционную информацию, рассчитанную на определённый эмоциональный отклик. При этом информация, как правило, если не откровенно ложная, то, как минимум, мнимая и дополненная всевозможными домыслами. Проблема этих сообществ в том, что администраторы, ответственные за редактирование и обновление контента, не являются специалистами в этой сфере. Поскольку осуществить какую-либо проверку компетенции «творцов» контента можно только на серьёзных платформах, где для возможности публикаций необходимо быть специалистом в рассматриваемом вопросе, иметь авторитет в научных, политических либо экономических кругах, в зависимости от затрагиваемой проблематики.

Сегодня социальная сеть может приспособиться к любой сфере, в которой, так или иначе, используется. Так, в сфере политической коммуникации, социальные сети, в которых представлены большие массы людей всех возрастов, могут использоваться как для трансляции сообщений власти без посредничества традиционных СМИ, таких как газеты, телевидение и т.д.

Так, социальная сеть может стать важным посредником в системе «власть-общество», например, среди той части пользователей, которые не смотрят политические новости по телевизору или не читают газет. Правильно составленный пост в социальной сети может снять лишнюю официальность, позволит власти быть «проще», а пользователь сможет узнавать новости, не прикладывая к этому особых усилий, просто пролистывая ленту новостей. Рядовые граждане, члены политических и общественных объединений могут использовать социальные сети как средство самоорганизации, например, для проведения каких-либо акций или мероприятий, но и для популяризации и презентации своих программ и идей в массах [3]. Такой способ коммуникации обходится значительно дешевле по сравнению с другими СМИ. Тем не менее, специалисты по политической коммуникации должны использовать возможности социальных сетей крайне осмотрительно. Успешными в социальных сетях могут быть только те политики и организации, которые ведут постоянную активную деятельность и не менее активно представляют её в массы. «Мёртвые» (не обновляемые) страницы могут принести политику больше вреда, чем пользы, так как создают негативное представление об активности создателя страницы. Рассматривая социальные сети и влияние их на мировое сообщество, нельзя не рассматривать в этом контексте рекламную коммуникацию, ставшую сегодня, пожалуй, одной из самых важных функций СМИ [4]. Продвижение в социальных сетях или маркетинг в социальных сетях (SMM) является молодым, но быстро набирающим популярность инструментом маркетинговых коммуникаций в мире, который предполагает создание сообществ, работу с блогосферой.

На сегодняшний день интеграция социальных сетей во все сферы деятельности общества, а также быстрое развитие информационно-коммуникационных технологий сделало социальные сети как никогда значимой площадкой для взаимодействия людей, социальных групп и институтов. В социальных сетях создаются и распространяются новые культурные коды, в этом пространстве учатся, общаются, отдыхают и работают миллионы людей по всему миру.

ЛИТЕРАТУРА

1. Castells, M. Communication, power and counter-power in the network society / M. Castells // International j. of communication. – Los Angeles (CA), 2007.
2. Интернет-СМИ: теория и практика : учеб. пособие для студентов вузов / М.М. Лукина [и др.] ; под ред. М.М. Лукиной. – М. : Аспект Пресс, 2010.
3. Массовая информация и коммуникация в современном мире : реф. сб. / АН СССР. ИНИОН, МГУ им. М.В. Ломоносова. Фак-т журналистики ; отв. ред. И.А. Федакин [и др.]. – М., 1989–1999. – Ч. 1. – 1989. – 183 с.
4. Интернет-реклама [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://termin.bposd.ru/publ/1/10-1-0-8263>. – Дата доступа: 11.09.2017.

УДК 316.7

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В КАЧЕСТВЕ СРЕДСТВА ОБРАЗОВАНИЯ**А.И. ПОДОРСКИЙ***(Представлено: канд. социол. наук, доц. А.Л. ЛАСТОВСКИЙ)*

Рассматриваются образовательные возможности коммуникации в социальных сетях, а именно использование социальных сетей в образовательном процессе от школьного до высшего образования. Выделены наиболее жизнеспособные формы обучения «в сети», а также связанные с их использованием проблематика и возможности.

Несмотря на то, что сегодня социальные сети воспринимаются многими исключительно как средство неформальной коммуникации и развлечения, они уже широко применяются и в организации учебного процесса. Повсеместное использование социальных сетей приводит к тому, что всё больше преподавателей обращаются к их инструментарию, с целью улучшить свою преподавательскую деятельность. Использование социальных сетей, по мнению некоторых исследователей, может способствовать так же активному обучению студентов. Это может быть достигнуто благодаря тому, что большинство студентов уже пользуются социальными сетями, а значит, у них не будет проблем с освоением инструментария социальных сетей [1]. В качестве введения в этой главе будут рассмотрены примеры использования социальных сетей в школьном образовании, а именно такие ресурсы как российский Дневник.ру и его белорусский аналог SCHOOLS.BY. эти ресурсы практически полностью идентичны и применяются в учреждениях начального и среднего образования. По сути, они представляют собой сеть, в которой каждая зарегистрированная школа является отдельным сегментом. Пользователями данной сети являются непосредственно ученики, учителя, а также родители. Все пользователи имеют возможность создать аккаунт, на котором размещается персональная информация и всё, что относится к учебному процессу.

Социальные сети постепенно проникают и в систему высшего образования, частью которой являются и белорусские высшие учебные заведения. Среди социальных сетей, которые, так или иначе, используются в этой сфере можно выделить Ning, Facebook, google classroom, а также разнообразные блоги [2]. Так Facebook является платформой, на базе которой преподаватели имеют возможность создавать закрытые и открытые онлайн-курсы, читать лекции «в сети», предоставляя студентам возможность слушать лекции не только в лекционных аудиториях, но в абсолютно любом месте, в котором есть доступ к сети интернет. Кроме того, к открытым курсам может подключиться практически любой желающий, что делает социальные сети реальной платформой для дистанционного образования. Студенты в социальных сетях, наподобие Facebook могут создавать группы и сообщества, контент в которых будут формировать они сами. Такие формы студенческой самоорганизации в социальных сетях могут не только сильно повлиять на саму структуру образовательного процесса, но и способствовать более полному раскрытию навыков и способностей студентов. Платформа, google classroom, широко применяемая в Полоцком Государственном Университете, предоставляет преподавателям возможность воссоздать стандартный учебный процесс в сети интернет. Преподаватели могут создать «класс», добавлять в него студентов, организовывать тематические обсуждения непосредственно отвечая на комментарии участников [3]. Платформа так же позволяет преподавателям отправлять классу задания и необходимую литературу. В последнее время появляется всё больше платформ для дистанционного обучения, разработанных ведущими университетами мира. Данные платформы позволяют пользователям проходить платные и бесплатные онлайн-курсы по любой интересующей их дисциплине, от философии и психологии до международного менеджмента и квантовой механики.

Massive Open Online Courses (MOOC), представляют сейчас то, что наиболее часто имеют в виду когда говорят об образовании в интернете. MOOC является самой распространённой формой образовательной деятельности в интернете, и являются достаточно эффективным средством, тем не менее, имеющим свои недостатки [3]. Главным недостатком является то, что, несмотря на широкий выбор представленных курсов, изучаются они в основном теоретически, что вызывает ряд проблем, поскольку не каждую дисциплину, возможно, объяснить на уровне чистого теоретизирования. С целью ликвидации этого дисбаланса между практикой и теорией, а именно это и необходимо для наиболее глубокого изучения любого предмета. Способность «цифрового» образования к саморазвитию привела к созданию такого явления, как виртуальные лаборатории. Виртуальные лаборатории, хоть и появились сравнительно недавно, имеют широкий спектр применения, и могут использоваться как для традиционного высшего, так и «цифрового» образования, а также применяться в школе, если, к примеру, для получения практических знаний не хватает оборудования или учебных часов. По своему составу виртуальные лаборатории не однородны, они дифференцируются в зависимости от изучаемого предмета (так, есть математические,

химические, экологические лаборатории), а также по степени сложности (тут можно выделить, к примеру, виртуальные лаборатории для школьного и университетского образования). Виртуальные лаборатории позволяют создать модель реальной лаборатории, столь же функциональную, как и её реальный прототип. На базе виртуальной лаборатории учащиеся, могут использовать полученные ранее теоретические данные, для проведения экспериментов, с целью более полно изучить принципы исследуемого явления [4].

В сети можно найти множество ресурсов с примерно схожим функционалом и целями. В основном различия между ними касаются способов организации учебного процесса. На основании многообразия такого рода сетевых образовательных ресурсов перед научным сообществом стоит цель проанализировать, как можно наиболее успешно интегрировать классическое университетское образование и новые коммуникационные технологии, для создания динамичного и гибкого учебного процесса отвечающего всем реалиям современности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев, А.А. Введение в Интернет-образование : учеб. пособие / А.А. Андреев. – М. : Логос, 2003.
2. Социальные сети [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://internet-reklama.by>. – Дата доступа: 10.09.2017.
3. Онлайн-образование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://theoryandpractice.ru>. – Дата доступа: 10.09.2017.
4. Виртуальные лаборатории[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru>. – Дата доступа: 10.09.2017.

УДК 304.364.2.394

**ВЛИЯНИЕ ОКРУЖАЮЩЕГО ПРОСТРАНСТВА
НА КОММУНИКАТИВНЫЙ АСПЕКТ ГОРОДА****А.Р. МИНИНА***(Представлено: канд. культурологии, доц. А.Д. КРИВОЛАП)*

В данной статье автор уходит от традиционного понимания развития городской среды и предлагает визуализировать образ малого города через культурно-символическую призму, изучая коммуникативные механики во взаимодействии людей и городского пространства.

«Природа города не заключается в его экономической основе, город – это, прежде всего, социальное образование. Признак города в его целевой социальной сложности. Он представляет максимум возможностей для очеловечивания естественной среды и для натурализации человеческого (культурного) наследия. Он даёт культурную форму первому и материализует в постоянных коллективных формах второе».

Л.Мамфорд

В современном обществе человек всё больше интересуется собой, качеством окружающих его людей и городской среды. И, если оказываемое влияние людей друг на друга активно изучается в течение нескольких столетий, то урбанистическая проблематика городов ещё недостаточно широко изучена в научном дискурсе и применяется на практике.

В крупных городах наблюдается тенденция к мультидисциплинарному подходу в изучении города, который способен создать наиболее благоприятную, для жизни человека, городскую среду. Но применяя современные техники исключительно к столицам и областным центрам, оставляя малый город в тени, возможно ли говорить о качественных изменениях в стране и обществе в целом? Казаться, или быть?

Важно понимать, что их нельзя оставлять без внимания, поскольку существует ряд малых поселений с богатым историко-культурным наследием, которые, наряду с крупными населёнными пунктами, формируют единую культуру как страны, так и цивилизации в целом. Расставляя акценты в больших городах, откладывая проблемы малого города «на потом», имидж страны можно свести к такому выражению как «казаться, а не быть».

Для того чтобы лучше понять город, нужно изучить его особенности, образ жизни, процессы коммуникации внутри окружающей среды, а также текст города. В широком смысле, текст города – это многообразие тех элементов, которые формируют его культуру и индивидуальный облик: фольклор, архитектура, дизайн рекламы, уличная музыка, формат заведений и др.

Особое внимание к визуальному аспекту города уделял Кевин Линч. В своей книге «Образ города» (1960) он подчёркивал значимость когнитивного восприятия окружающей среды, делая акцент на визуальных элементах города. Основные идеи учёного, относительно восприятия городской среды, по К. Линчу следующие:

1. Идея ментального образа города и ментальных карт (mental image, mental maps);
2. Идея образоспособности среды (imageability);
3. Идея чёткости и понятности среды (legibility). [1]

Под ментальным образом города понимается массовое согласие в интерпретации реально существующих форм городской среды, т.е. ментальный образ города формируется похожим в сознании большей части населения. Отсюда и направленность планировщиков в проектировании зданий и др. архитектурных форм по меркам «большинства», ориентированных на массовое потребление.

Ментальные карты, напротив, носят индивидуальный характер. Это воссоздаваемый в сознании образ знакомого места человеком.

Образоспособность среды означает её узнаваемость, т.е. создание таких физических элементов города, способных оказать воздействие на любого из наблюдателей. Инструментами в данном подходе является претендент на «необычность», т.е. создание яркой, запоминающейся картинки.

Идея чёткости и понятности среды говорит сама за себя. Её цель – доступность понимания городского пространства.

Отталкиваясь от идей Кевина Линча, разумно предположить, что, по его мнению, город должен быть читаемым. Возникает вопрос: как эту ясность и чёткость не превратить в скучные типовые модели

пространства? Разумеется, раскрасить город в яркие цвета со смешными картинками – не панацея от мрачного текста города. Здесь имеет вес наблюдение со стороны: внимание к деталям и уже нарисованным «картинкам». В первую очередь архитектура отражает особенности общества, формирует представление о городе, его истории и культуре. Архитектура разговаривает с нами, являясь связующим звеном между прошлым, настоящим и будущим.

По наблюдениям автора, в большинстве своём люди имеют две основные точки зрения относительно какого-либо города: первые, приехав в новое место, обращают на особенности природно-климатических условий, другие – на красоту и особенности архитектуры. Отталкиваясь от этого, можно сделать вывод, что архитектура – один из источников достижения эстетического удовольствия. Тем не менее, проанализировав нашу страну с точки зрения эстетических образов можно утверждать, что Беларусь не находит в этом значимого смысла.

Разумеется, решение проблемы восприятия человека внутри города со стандартной архитектурой не означает совершить революционную перестройку городов. Это постепенный, длительный процесс, в котором важен момент осознания необходимости перемен и смена парадигмы мышления по отношению к городу.

Увидеть сложившуюся ситуацию города доступно любому человеку, интересующимся городскими исследованиями. Существует такой метод исследования пространства как «фланирование». Фланирование представляет собой свободный взгляд на местность во время прогулки, т. е. «праздное шатание» с целью прочувствовать город на эмоциональном уровне. [2] И, если фланирование – целенаправленное действие, то всё общество в целом, неосознанно реагирует на «смену картинок». Ежедневно человек, решая свои бытовые вопросы, вступает в коммуникацию с городом. Однако город не несёт в себе положительной психологической окраски, поскольку первое, что привлекает внимание – серость. И речь идёт не только о серости зданий, но и города как целого, в его потенциальной и функциональной перспективе.

Л. Мамфорд в своей книге «Культура городов» (1938) [3; с.6] продолжает обосновывать концепции городской среды как важнейшего средства символической коммуникации и культурно-исторического обмена в обществе. Социолог читает, что город – это гармоничное сочетание физического совместной жизни и символов коллективных стремлений, вырастающих в его условиях.

Город понимается учёным как взаимоотношение человека, пространства и окружающей среды. Сфокусировавшись на пространстве, Л. Мамфорд утверждает, что оптимальный баланс взаимоотношений человека и окружающей среды заложен в образе средневекового города. В своих исследованиях он подчёркивает, что современный город теряет контроль над размером зданий и соразмерностью человека и застройки, вводя в научный оборот такое понятие как «гигантомания», нарушающая социокультурную среду.

Ссылаясь ранее в своих утверждениях на серость города, автор хочет подчеркнуть блёклость социокультурного контекста именно малого города, т.к. современные культурные тенденции сконцентрированы в крупном городе. Минск едва ли можно назвать «серым», там, в сравнении с провинциальными городами, чувствуется жизнь и каждый может найти место для себя. Малый же город, ограничивается клубами, пиццериями, пивными магазинами и на этом всё.

Далее автор предлагает рассмотреть городской дизайн, сфокусировав своё внимание на рекламе. Может возникнуть вопрос: какая связь между коммуникационными возможностями города и рекламой? Эта связь более чем реальна. Человек попадает под влияние рекламы каждый день: по дороге на работу, школу, в парке, магазине, лифте и др. всевозможных местах. Реклама – повсюду. Однако автору интересна та реклама, которая афишируется на крупных баннерах внутри городской среды. Зачастую, это социальная и коммерческая реклама. В центре внимания – её дизайн. Почему вид рассматриваемого медиапродукта представляет собой очевидное непонимание эстетики композиции? Как объяснить тот факт, что студенты в процессе обучения свободно ориентируются в современных трендах дизайна рекламы, а на стендах мы видим обратное? Кто «рисует» эти рекламные картинки? Как донести до людей, что принцип «всего и побольше» в рекламе неэффективен? Что через такого рода рекламу город тоже «говорит»?

Возвращаясь к проблематике малого города, можно заметить, что вопрос об эффективности и об разности рекламы вызывает меньший интерес относительно областных центров. На примере Минска можно убедиться, что процесс модернизации социальной рекламы запущен. Фланировав по Минску, можно заметить, что в дизайне рекламы стали активно использоваться современные тренды. Однако существует по-настоящему странная проблема относительно отсутствия или ограниченного числа реклам и названий на белорусском языке. Проблема в стеснении или незнания белорусской культуры? И, если в Минске белорусский язык наиболее внедрён в СМИ, то в провинциях пока не наблюдается стратегически

и психологически правильной подачи родного языка через современный дизайн. Один этот фактор говорит о многом. Опять же возникает вопрос: быть, или казаться?

Важно прийти к пониманию, что такие мелочи и формируют художественный образ города.

М. Каган, изучая появление индивидуальности городского пространства, вводит четыре фактора, обеспечивающих культурную жизнь города:

1. Природный фактор, включающий климатические условия и ландшафт;
2. Направленность деятельности жителей города;
3. Архитектурный облик города;

4. Эстетическо-художественный облик города и «та роль, которую играет в его жизни художественная культура, в многообразии её... форм. Значение этого фактора состоит в том, что от его силы, авторитета, влияния зависит характер эстетических потребностей горожан. Он рождает неповторимую индивидуальность городской общности, называемую «душой» города». [4]

Тем самым исследователь наводит на мысль, что «душу» города можно постичь только через искусство. Новшества, предлагаемые творческими людьми, а также допустимая свобода художественной активности (танцы, скейтбординг, граффити и др.) являются движущей силой в культурной динамике городской среды. Исключительно искусство, отражающее культуру города, не является важным без понимания того, как оно вписывается в облик города. Закрашивая все граффити, город продолжает молчать. Разумеется, архитектурные сооружения, памятники, и другие общественно значимые места и здания трогать нельзя, но промзоны, электробудки, почему бы не отдать уличным художникам?

Важно понимать, что улица – это то место, по которому человек понимает город, вступает с ним во взаимодействие. Формирование представлений о городе происходит часто бессознательно, поскольку восприятие формируют ощущения. А восприятие открытых пространств складывается из визуальной картины, запаха и тактильных ощущений, которые создают некий облик, сохраняющийся в памяти и сопровождающий нас какое-то время.

Пространство оказывает на нас влияние через впечатления, которые мы испытываем, вступая в коммуникационный акт с местом, где мы живём. Как создать наиболее благоприятную среду проживания для городских обитателей? Как преодолеть причины возникновения асоциального поведения в малых населённых пунктах? Причины такого рода проблем часто возникают из-за невозможности самовыражаться, проявить своё творчество, из-за недостатка современной социокультурной направленности досуга.

Под современной социокультурной направленностью досуга автор понимает выступления небольших театральных коллективов; введение традиционных литературных встреч свободного формата, где любой желающий мог бы «обнажать» своё творчество; чтение лекций по интересам на улицах и других общественных пространствах; выступления уличных музыкантов; проведение нестандартных стилизованных вечеринок, мероприятий (вечер джаза, вечеринка в стиле *poig*, тематический вечер фильмов Д. Джармуша, встреча любителей-цветоводов и др.) Так же автор видит смысл в том, чтобы приобщать людей делиться своими интересами, т.к. в виду «ярлыка бесполезности» большинство культурно значимых событий проходит мимо. (Смерть Евгения Евтушенко, к примеру). Так почему же город молчит об этом? Почему совершенно разные люди не собираются вместе для обсуждения одинаково важного для каждого в отдельности? И, если на уровне города запустить этот процесс сложнее, то как объяснить отсутствие социальных, творческих встреч в стенах университета? Существует масса неосвещённых значимых культурных событий, которые могли бы обеспечить включенность горожан в жизнь своего города, что повлияло бы на постепенную смену парадигмы по отношению к городу в целом. Давая человеку возможность открыто заявлять о своих интересах, одновременно чувствуя поддержку и интерес со стороны органов власти, он постепенно пришёл бы к осознанию своей значимости, тем самым снижая уровень эскапизма белорусов. Важно, чтобы человек не стремился уехать из города в выходные, по праздникам, чтобы существовали места, где люди могли бы знакомиться и общаться друг с другом. В Минске есть гастроном «Центральный» с общей столешницей. Придя в это место, может создаться впечатление, что ты находишься на вокзале, но, присмотревшись, понимаешь, что это - уникальная общественная площадка с искусно заложенным психологическим кодом: такой метод использования пространства сближает людей.

«Чем успешней город удовлетворяет повседневные разнообразие запросов пользователей и способов использования уличной среды, тем эффективнее люди мимоходом оживляют и поддерживают (в т. ч. и экономически) удачно расположенные парки, от которых окрестности получают не пустоту, а красоту и радость». [20]

Таким образом, учитывая изложенные автором идеи относительно коммуникационного аспекта города, можно сделать следующие выводы:

1. Города заинтересованы в создании индивидуального имиджа, где важнейшими инструментами в формировании эстетико-художественного облика города, при создании уникальной городской среды, является архитектура, уличная музыка, дизайн рекламы и т.д.;

2. Фланирование – современный подход к свободному изучению городской среды;

3. Обусловленное признание зависимости благополучия жителей от благоприятной среды, что влечёт за собой необходимость усовершенствования не только социальной инфраструктуры, но и социокультурной деятельности малого города;

4. Необходимо сменить парадигму мышления в подходе к развитию малого города, сфокусировавшись на современных, европейских техниках, возможных для применения в белорусском обществе.

Малый город хорош своим отсутствием современных концепций развития в социокультурном пространстве, тем самым освобождая поле для исследований и практической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Линч, К. Образ города : пер. с англ. / К. Линч ; под. ред. А.В. Иконникова, В.Л. Глазычева. – М. : Стройиздат, 1982. – 328 с.
2. Карповець, М.В. Фланер як особлива модель ідентичності в урбаністичній теорії В. Беньяміна / М.В. Карповець // Матеріали міжнародної наукової конференції. – 2009. – №4 – С. 11–15.
3. Вильковский, М. Социология архитектуры / М. Вильковский. – М. : Фонд «Русский авангард», 2010. – 592 с.
4. Каган, М.С. Культура города и пути ее изучения / М.С. Каган // Город и культуры. – СПб., 1992. – С. 15–34.
5. Фролова, В.А. Преобразование городского постсоветского ландшафта в общественные пространства и среду нового поколения / В.А. Фролова // Лес. вестн. – 2015. – № 5. – С. 9–16.

УДК 304.364.2.394

**ПРОБЛЕМАТИКА МАЛОГО ГОРОДА ЧЕРЕЗ СОЦИОКУЛЬТУРНУЮ ПРИЗМУ
НА ПРИМЕРЕ ПОЛОЦКА И НОВОПОЛОЦКА****А.Р. МИНИНА***(Представлено: канд. культурологии, доц. А.Д. КРИВОЛАП)*

Рассматривается проблематика малого города, опираясь на полученные результаты социологического исследования относительно вариативности социокультурного пространства Полоцка и Новополоцка.

Нарисовать целостную картину восприятия городского пространства и функционального использования социокультурного потенциала городской среды жителями города Полоцка и Новополоцка, невозможно без предварительного и целенаправленного сбора мнений горожан. Проблема ограниченности городских активностей, объективна ли? Как полочане и новополочане ощущают себя, вступая во взаимодействие с окружающей средой? Разбираемся в актуальности проблем повседневности жителей двух рассматриваемых малых городов.

Проблемой данного исследования является отсутствие современной досуговой активности города.

Цель исследования – определить удовлетворённость горожан социокультурной деятельностью и вариативностью досуговой активности города Полоцка и Новополоцка.

Объектом исследования выступает социокультурная деятельность города Полоцка и Новополоцка.

Предметом исследования выступает уровень и характерные черты культурной и досуговой практик жителей двух рассматриваемых городов.

Для достижения поставленной цели автор ставит перед собой следующие задачи:

1. Провести онлайн-анкетирование с помощью интернет-опросника «Survio»;
2. Проанализировать результаты;
3. Определить причины полученных ответов.

В ходе исследования было опрошено 139 случайных жителей города Новополоцка, и 118 случайных горожан Полоцка. Средний возраст респондентов составлял 25 лет. Анкетирование включало в себя перечень следующих вопросов:

1. Каков Ваш пол?
2. Каков Ваш возраст?
3. Обращаете ли Вы внимание на внешний вид города? (эстетическое восприятие)
4. Влияет ли образ города на Ваше психологическое состояние? (мусор, серость, к примеру, вызывают, в основном, негативные ощущения)
5. Согласны ли Вы с утверждением, что образ города можно понять через его архитектуру, наличие либо отсутствие уличных музыкантов, дизайн рекламных сообщений, формат заведений и т. д.?
6. Хотели ли бы Вы, чтобы в городе Полоцке/Новополоцке существовало свободное общественное пространство, направленное на организацию неформальных встреч? (обсуждение творческих проектов по развитию города, литературные вечера, лекции, мастер-классы и т.д)
7. Довольны ли Вы форматом досуговой активности в Полоцке и Новополоцке?
8. Какие городские активности вызывают у Вас интерес?
9. Чего, на Ваш взгляд, не хватает Полоцку и Новополоцку?
10. Готовы ли Вы сами включиться в процесс раскрытия социокультурного потенциала городской среды Полоцка и Новополоцка?

Автор утверждает, что окружающая среда неосознанно оказывает влияние на самоощущение каждого человека. Своё подкрепление данное утверждение находит в ответах на третий и четвёртый вопрос анкеты: «Обращаете ли Вы внимание на внешний вид города? Влияет ли образ города на Ваше психологическое состояние?».

Результаты исследования показали, что 100% опрошенных фокусируют своё внимание на образе города, его внешних характеристиках. Следовательно, перед автором встаёт вопрос: откуда же тогда является так много оставленных без внимания объектов? Становится не понятным, почему в городе существуют т. н. «мёртвые точки», где пространство не реализовывается в полной мере и, зачастую, является местом крайне редкой посещаемости, несмотря на возможное рациональное использование среды.

Примером такого места может быть парк «Курган Славы (Бессмертия)» в городе Полоцке. Попыткой привлечь горожан в забытое место, была «Европейская неделя мобильности 2016» в городе Полоцке,

организованная Полоцким районным исполнительным комитетом, Полоцким государственным университетом, фондом «Интеракция», а также «Новополоцкой ассоциацией студентов-архитекторов». Полоцк – первый в Беларуси город, который присоединился к устойчивому плану развития городской мобильности, вовлечённый Европейским союзом. Целью данного проекта была экологическая направленность развития города, отказ от автомобиля, а также поощрение экологического транспорта – велосипеда. Данное мероприятие было одно из наиболее значимых для каждого из двух городов, поскольку городской пикник, по мнению автора, и есть тот начальный инструмент, позволяющий изменить парадигму мышления в организации социокультурной деятельности. Наблюдая за настроением людей на мероприятии, анализируя их отзывы и оценивая их вовлеченность в идею, становится очевидна правильность выбранного направления в развитии социокультурной активности как города, так и горожан. Причин тому несколько: современный подход, творческое зерно в оформлении (эстетически верное для предполагаемой целевой аудитории), вариативность мест по интересам, и т. д.

Однако автор считает, что первоначальная цель проекта – оживление «мертвых точек» городской среды путём привлечения горожан в забытые места, не реализована в полной мере, поскольку лишь один день активного времяпрепровождения в «проблемной зоне» - не изменит отношения людей к данному месту. Пока рассматриваемый парк не будет наполнен необходимым функционалом и удобствами, где вместо т. н. «разовых акций» будут регулярные разнообразные мероприятия и другие встречи, - «мёртвая точка» так и останется местом крайне низкой посещаемости.

Ответы респондентов на четвёртый вопрос дифференцируются на три группы: 50% опрошенных считают, что окружающее пространство оказывает на нас влияние независимо от нашего желания; 46% согласны с утверждением, что внешняя среда оказывает воздействие на психологическое состояние человека, однако считают, что этим можно управлять; 4% опрошенных затрудняются ответить и ни один из анкетированных автором людей (0%), не ответил: «нет, внешний вид города не оказывает на меня никакого влияния». Тем самым результаты данного вопроса подчёркивают значимость городского пространства как способе влияния на самоощущение горожан.

На вопрос «Согласны ли Вы с утверждением, что образ города можно понять через его архитектуру, наличие/отсутствие уличных музыкантов, дизайн рекламных сообщений, формат заведений и т. д?» были получены следующие результаты. 65 % горожан ответило: «Да, это в полной мере раскрывает городской потенциал, поскольку улица - это то место, по которому человек понимает город»; 5% считают, что образ города субъективен и не способен нарисовать целостную картину реального положения вещей, наиболее важно - грамотное управление; 29 % опрошенных убеждены, что как улица, так и управление влияют на имидж города; оставшийся 1% людей затрудняется ответить на данный вопрос.

Резюмируя полученные результаты на пятый вопрос, автор хочет отметить, что, несмотря на объективную значимость городского управления, всё-таки улица, как показало исследование, – первоначально в человеческом восприятии городской среды. То есть, сначала человек знакомится с городом через уличную площадку.

Шестой вопрос выглядел следующим образом: Хотели ли бы Вы, чтобы в городе Полоцке либо Новополоцке существовало свободное общественное пространство, направленное на организацию неформальных встреч? (обсуждение творческих проектов по развитию города, литературные вечера, лекции, мастер-классы и т.д.) Прежде чем анализировать данные, необходимо дать определение понятию «общественное пространство».

Общественное пространство – это место, где безликая уличная толпа превращается в конкретных людей, публичные взаимодействия между которыми создают социальную жизнь в окружающем ландшафте. Атмосфера общественного пространства стимулирует активность, побуждает к действиям, попадая в которые, человек ощущает себя причастным к обществу. [1]

Ответы на данный вопрос показали, что 91% опрошенных заинтересованы в наличии общественного пространства.

Автор считает, что возможное создание такой городской площадки достаточно в одном из городов, поскольку границы, отделяющие города друг от друга, - условны, т.к. полочане и новополочане ближе друг к другу в действительности. Плюс ко всему, создание такого пространства в одном городе будет выполнять функцию сближения горожан. Также следует отметить, что ответы на поставленные автором вопросы – продукт мышления людей, заинтересованных в личностном и творческом развитии. Становится вопрос о прибыльности такого объекта в малом городе: в Европе успешно научились извлекать выгоду из отношений «человек-искусство», но насколько это возможно на белорусских реалиях в перспективе малого города? И как донести до масс, что общественное пространство, арт-пространство – не продукт исключительно элитарного потребления?

Далее перед респондентами ставился вопрос: «Довольны ли Вы форматом досуговой активности в Полоцке и Новополоцке?». Среди опрошенных, 52% ответило: «Нет, большую часть времени я ловлю себя на мысли, что здесь нет места, где бы мне хотелось проводить досуг». 32% горожан выбрали ироничный ответ: «Да какая активность тут?! Клубы и ТРЦ "Манеж"?».

Как оказалось, проблема отсутствия уютных мест для времяпрепровождения жителей города Полоцка и Новополоцка, уже свидетельствует о неудовлетворённости городом, а массовое помешательство на ТРЦ «Манеж» - воспринимается с насмешкой. Торгово-развлекательный центр заменил собой парк, на улицах города людей становится всё меньше, значительная часть горожан проводит время непосредственно в Манеже.

Автор находит некоторую аналогию между ТРЦ «Манеж» и общественным пространством. Однако эта схожесть не носит положительного характера, поскольку времяпрепровождение в торгово-развлекательном центре – пустое пребывание. Тем не менее, глубже всматриваясь в корень проблемы, автор утверждает, что такое помешательство имеет рациональное зерно и свидетельствует о том, что горожанам реально не хватает свободных мест для удобного общения. Почему удобного? Зимой, например, часто не хочется выходить из дома по ряду причин, одной из которых является холод. Тем не менее, когда есть такое место, куда можно приехать с возможностью не тратить деньги, при этом ощущая причастность к городской жизни – удобная альтернатива холодному парку и дорогим кафе. В чём полезность социолога в урбанистике? В своевременном реагировании на нужды и потребности горожан, в анализе наиболее посещаемых городских единиц и грамотном анализе причин сложившейся ситуации.

Суммируя эти два показателя, получается, что 84% людей не находят в городе место для себя, а также интересующих их мероприятий. По 7% на каждый пришлось на ответы: «Да, я всегда нахожу развлекательное мероприятие по душе. Да, но место проведения часто не соответствует формату мероприятий». Оставшиеся 2%, указали свой вариант ответа, наиболее конструктивным был следующий: «Не довольна. Мероприятий – нет. Если хочется посетить концерт или кафе, вариант один – конечно, Минск».

Таким образом, проблема отсутствия мест современной досуговой активности Полоцка и Новополоцка, чётко прослеживается в сознании горожан и остро ощущается на практике.

Последовательным продолжением седьмого вопроса была возможность указать интересующие городские активности в восьмом вопросе с возможностью указания нескольких вариантов ответа.

Автор предлагает остановиться на одном из вариантов: городской пикник, фестивали. Данные мероприятия выбрали 80% респондентов.

По мнению автора, это говорит о том, что «Европейская неделя мобильности 2016», проводимая в городе Полоцке – успешный дебют современного социокультурного развития города. Таким образом, этот результат снова подчёркивается, вышеупомянутой ранее, правильностью выбранного направления.

«Чего, на Ваш взгляд, не хватает Полоцку и Новополоцку?» - название следующего открытого вопроса. Горожанами было предложено огромное количество всевозможных направлений в подходах к организации мероприятий и их формате. Так же, среди ответов были и те, которые не имели отношения к социокультурному контексту.

Среди них: «Город лишили роддома, и старый мост через З. Двину разваливается и скоро упадет в воду, вместе с моим автобусом, когда я еду на работу»; «Камер на дорогах, которые регистрируют нарушение скоростного режима в 40 км/ч по городу. Надоели мотоциклисты и лихачи»; «Велодорожки, соединяющей Полоцк и Новополоцк»; «Чистоты, подстриженных деревьев (постоянно цепляюсь головой) и кустарников, ровных дорог, уютных мест, фишек в виде уличных скульптур в разных местах или граффити (унылые заборы хлебозавода и технолита можно разрисовать)», и др. Большая часть опрошенных придерживалась следующих ответов: «Красивых мест, в которые, например, можно было бы сводить приезжих людей. Имеются в виду современные строения, а не полоцкие памятники архитектуры»; «Заведений, куда можно сходить в свободное время (Манеж не в счет)»; «Культурно-общественной жизни и единства, Полоцк забыл свой полоцкий дух, дух места»; «Всего, что было в прошлом вопросе, если имеется ввиду социокультурное пространство. Тематических кафешек добавлю, хотелось бы, образовательных центров каких-нибудь для всех или детей с профориентацией, в Полоцке нормальный ледовый дворец хотелось бы».

Таким образом, около 80% горожан чувствуют необходимость в создании новых развлекательных мест, современных кафе, мест для проведения досуга.

Десятый, заключительный вопрос анкеты позволил определить готовность полочан и новополочан самим включаться в процесс социокультурного развития городов. В результате, 77% жителей положительно ответили на данный вопрос.

Таким образом, проанализировав социологическое исследование, направленное на выявление удовлетворённости социокультурной активности Полоцка и Новополоцка, можно сформулировать несколько выводов:

1. Жители города Полоцка и Новополоцка обращают внимание на эстетический аспект города, соглашаясь с утверждением, что окружающее пространство оказывает влияние на психологическое самочувствие человека через один из важнейших источников воздействия городской среды – улицу;

2. В ходе исследования было выявлено, что значительная часть людей не довольна форматом досуговой активности города Полоцка и Новополоцка, проявляя интерес к созданию общественного пространства, направленного на организацию неформальных встреч и образования;

3. Существенное число участников исследования чувствуют потребность в создании современных развлекательных мест, модных кафе и совершенствовании подхода к вопросу об организации культурных мероприятий, где наиболее интересным видом творческой активности для новополочан и полочан является городской пикник и фестивали, затем – музыкальные встречи и кинопоказы.

Гибкость уникальной культурной площадки может менять контент, чутко реагируя на запросы общества и предоставлять альтернативные варианты досуговых практик, в отличие от традиционных Домов культуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Павликова, А. Общественные пространства как глобальный тренд / А. Павликова // Круглый стол. – 2013.

УДК 339.138

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕЛОРУССКОГО ОРНАМЕНТА КАК СРЕДСТВА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: ЦЕЛИ И УМЕСТНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРНАМЕНТА

М.А. САВЧЕНКО

(Представлено: канд. ист. наук, доц. О.Г. КОРДЮКЕВИЧ)

Рассматривается использование элементов белорусского орнамента для продвижения продукции на упаковках товаров таких отечественных производителей, как «Слодыч», «Коммунарка», «Онега» и др. Орнамент часто используется как современный тренд для украшения упаковки, однако не всегда уместно и соответственно смыслу символов. Иногда элементы орнамента используются для ассоциации с хорошим белорусским качеством.

Процессы глобализации мировой экономики обуславливают обострение конкурентной борьбы на мировых рынках. Динамичность бизнеса и информационная насыщенность актуализируют поиск и внедрение наиболее эффективных способов продвижения товаров и услуг. Предприятия бизнеса и деятели рынка одинаково обеспокоены снижением приверженности потребителей торговой марке, которая возникает в результате роста числа доступных товаров и активизации мер по стимулированию сбыта. [1, с. 37] Маркетинг – неотъемлемая часть рыночной экономики. В современном мире изобилия различных маркетинговых средств и приёмов, конечной целью этой деятельности часто является не столько продвижение товаров, сколько желание продать эти товары любой ценой. В этих условиях методы продвижения продукции становятся все более изощренными. Фирмы-продавцы для убеждения потребителей применяют самые разные способы. Они могут использовать любую информацию, доводы и стимулы. [1, с. 24]

В последнее время в Беларуси появилась тенденция использования белорусских национальных символов для продвижения товаров. Мы часто можем заметить белорусский орнамент на различных предметах, начиная с одежды и заканчивая упаковками продовольственных товаров. Дизайнеры и маркетологи не упускают возможности использовать элементы белорусского орнамента и поддержать этот модный тренд, однако используются ли эти символы уместно? Ведь известно, что элементы орнамента не только украшают предметы и одежду, но и несут в себе определённый смысл, определённое значение. В своей работе я изучала использование белорусского национального орнамента на упаковках продовольственных товаров белорусского производства, среди них известные белорусские производители «Слодыч», «Коммунарка», «Брестский мясокомбинат», «Молочное раздолье», «Лепелька», «Витебское молоко», «Сваяк», «Онега» и другие.

1. Печенье «Слодыч».

В 2015 году «Слодыч» принял решение «омолодить» свой бренд. Фабрика поменяла упаковку у 50% своей продукции, главное изменение – использование белорусского языка. [2] Также «Слодыч» использует элементы белорусского орнамента на упаковке печенья. Фабрика выпускает печенье «Белорусские узоры», на упаковке этого печенья используются элементы белорусского орнамента, также украшающие само печенье. Символ, используемый на упаковке, не придуман дизайнерами, в белорусской культуре он имеет значение: «зямля пладавітасць, росквіт». Также у «Слодыча» есть печенье «Васильковий Слодыч», на самом печенье и на его упаковке используется один из белорусских национальных символов – василек. В данном случае нельзя сказать, что элемент орнамента используется неуместно, его значение вполне подходит для такого мучного продукта, как печенье.

2. Конфеты «Белорусские» от «Коммунарки».

Упаковка конфет «Белорусские» представляет собой белорусский орнамент красного, зелёного и белого цветов в соответствии с цветами белорусского флага. [3] Орнамент на упаковке напоминает нам орнамент, который использован на белорусском флаге, однако на упаковке он видоизменён и не несёт в себе никакого смысла, то есть использован лишь в качестве украшения.

3. «Брестский мясокомбинат» объявил о ребрендинге в июле 2015 года. Компания пропагандирует «простоту и душевность» в противовес идее «высокой пафосной кухни», и новый логотип чётко выражает эту идею. В его основе архетипичный белорусский орнамент, который подчёркивает любовь ко всему

родному, простоту, доброту, силу и уверенность. Логотип выполнен с использованием традиционного красного цвета и дополнен белым – символ чистоты, и золотым – символ качества. Ромб в этом случае подчеркивает лидерство. [4] В случае «Брестского мясокомбината» можно точно сказать, что орнамент на упаковке основан на элементах белорусского орнамента, однако эти элементы изменены и не несут никакого смысла, а значит, использованы только в качестве украшения.

4. Компания «Онега» также провела ребрендинг, теперь на упаковке чипсов белорусский язык и белорусский орнамент. Центральным элементом орнамента является «восьмирог», однако немного видоизменённый. «Васьмірог» означает мужское начало, сакральный, чистый, целомудренный костёр, очищающую энергию. [5] В данном случае производитель использовал элементы орнамента лишь как часть украшения упаковки, не придавая этому смысла, который несёт сам элемент «восьмирог».

5. В феврале 2017 на полках магазинов обратил на себя внимание «Сваяк» в обновленном дизайне. Бренд «Сваяк» с момента своего выхода, а это был 2010 год, оставался практически неизменным, поэтому обновления коснулись всех основных элементов: дизайна бутылки, этикетки и колпака. [6] На этикетке «Сваяка» употреблено несколько реально существующих символов с глубоким смыслом. На фоне букв мы можем увидеть элемент, который обозначает сокращённую, чистую землю, очищение святым, небесным огнём. Второй символ, выгравированный непосредственно на самой бутылке, напоминает нам элемент, который в белорусской культуре называют «Крыж» или «хрэшчык». Этот элемент одновременно обозначает и мужское начало через элемент «крест» (святость, небесный костёр), и женское начало через элемент «ромб» (целомудрие, святость, чистота). [5]

Элементы белорусского орнамента часто используются на упаковках молочной продукции белорусского производства. Белорусские молочные продукты у стран-соседей ассоциируются с хорошим качеством, именно поэтому белорусские производители молочной продукции используют на упаковках белорусский орнамент и белорусский язык как отличительный знак качества.

Среди таких производителей Полоцкий молочный комбинат, который под маркой «Молочное раздолье» выпускает молочную продукцию с использованием на упаковке орнамента красного и зеленого цвета. [7] На этих упаковках орнамент очень напоминает нам орнамент на белорусском государственном флаге, однако здесь он видоизменён и используется только в качестве отличительного знака.

Лепельский молочноконсервный комбинат под маркой «Лепелька» тоже выпускает молочную продукцию с использованием белорусского орнамента на упаковке. Лепелька использует ромбы различных цветов (чаще красного и зелёного) также только для украшения упаковки и ассоциации у потребителя с хорошим белорусским качеством. [8]

Белорусы часто смеются над лозунгами «Купляйце беларускае!», однако наши соседи не только считают нашу продукцию качественной, но иногда используют это мнение в своих целях. Так, украинский производитель молочных продуктов «Laska» использует белорусский орнамент на упаковке и называет свои продукты «белорусскими», хотя сами продукты приготовлены в Украине, и этот факт часто становится сюрпризом для потребителей. В качестве примера можно использовать мороженое «Белая бязроза», также приготовленное в Украине, однако оно уже имеет пометку «приготовлено из белорусского масла».

Некоторые зарубежные производители не только используют белорусский язык и символы на упаковках, но и нагло крадут дизайн некоторых белорусских компаний. Украинская компания «ОЛИС ЛТД» на упаковке своего майонеза использовала три языка, среди них и белорусский, ведь упаковка содержит надпись «Нацыянальныя беларускія традыцыі», кроме этого упаковка очень напоминает торговую марку «Брест-Литовск» от «Савушкина продукта». [7]

Таким образом, можно сказать, что белорусский орнамент используется на упаковках товаров не всегда уместно и соответственно смыслу используемых символов. Производители не всегда задумываются об уместности размещения тех или иных символов на упаковках своих товаров, чаще орнамент используется как модный и современный тренд для украшения упаковки. Кроме того, элементы орнамента используются на упаковках товаров (чаще молочной продукции) для ассоциации у потребителя с хорошим белорусским качеством товара.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бернет, Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти ; под общ. ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2001.

2. Официальный сайт ОАО «Кондитерская фабрика «Слодыч» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slodych.by/pressroom/>. – Дата доступа: 27.03.2017.
3. Официальный сайт компании «Коммунарка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kommunarka.by/catalog/konfety_s_pralinovymi_nachinkami/beloruskie_1119/. – Дата доступа: 30.03.2017.
4. Брестский мясокомбинат объявил о ребрендинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.by/keysy/brestskiy-myasokombinat-obyavil-o-rebrendinge/>. – Дата доступа: 05.04.2017.
5. Белорусские орнаменты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ornaments.shuma.by/>. – Дата доступа: 05.04.2017.
6. «Сваяк» : Новости компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mzvv.by/press-czentr/novosti-kompanii/2017/restajling-brenda-svayak.html>. – Дата доступа: 05.04.2017.
2. Официальный сайт ОАО «Полоцкий молочный комбинат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polotskmilk.by/ru/production/cheese/>. – Дата доступа: 10.04.2017.
3. Официальный сайт компании «Лепелька» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lepelka.by/#>. – Дата доступа: 11.04.2017.
4. Как иностранные компании используют белорусскость [Электронный ресурс] // Новостной портал Белорусский партизан. – Режим доступа: <http://www.belaruspartisan.org/m/economic/352379/>. – Дата доступа: 13.04.2017.

УДК 339.138+336.12

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕЛОРУССКОГО ОРНАМЕНТА
КАК СРЕДСТВА ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ:
ОБЩЕЕ ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЁЖИ К ДАННОМУ ЯВЛЕНИЮ****М.А. САВЧЕНКО***(Представлено: канд. ист. наук, доц. О.Г. КОРДЮКЕВИЧ)*

Рассматривается использование элементов белорусского орнамента на упаковках отечественных продовольственных товаров. Отношение молодых людей к данной тенденции выявляется с помощью методов социологического опроса. Большинство опрошенных считают, что белорусский орнамент привлекает внимание потребителя.

В современном мире сложные модели производства, динамичность бизнеса, чрезвычайная информационная насыщенность актуализируют поиск и внедрение наиболее эффективных способов продвижения товаров и услуг. Изобилие маркетинговых и рекламных средств часто ставят целью не донесение информации, а продажу товара любой ценой. Многообразные, ставшие нам привычными, рекламные средства в отношении современного потребителя зачастую оказываются недейственными. В этих условиях методы продвижения продукции становятся все более изощренными. Фирмы-продавцы для убеждения потребителей применяют самые разные способы. Они могут использовать любую информацию, доводы и стимулы. [1, с. 24]

В последнее время в Беларуси появилась тенденция к использованию белорусских национальных символов для продвижения товаров. Всё чаще в сфере продовольствия мы можем заметить белорусский национальный орнамент и другие национальные символы на упаковках. Одна из основных целей моей работы – проведение микроисследования среди молодёжи с целью выявления степени влияния белорусского орнамента на упаковке товаров на потребителя.

Привлекает ли орнамент внимание потребителей? Возможно, ассоциируется с хорошим качеством товара и способствует увеличению продаж? На эти и другие вопросы я искала ответ с помощью социологического опроса.

Мною было опрошено 30 девушек и 30 парней, средний возраст опрошиваемых – 18,86 лет. Опрошиваемым было предложено выбрать одну из картинок, на которой упаковка, по их мнению, наиболее привлекательна. В опросе я использовала только продукцию белорусского производства.

В первом вопросе я предложила опрошиваемым 4 вида упаковок варёных колбас: «Мясковит», «Лакомый край», «Инкофуд» и «Брестский мясокомбинат». За упаковку «Мясковит» проголосовало 50% молодых людей, за упаковку «Лакомый край» не проголосовал ни один человек, за упаковку «Инкофуд» проголосовало 4%, и за «Брестский мясокомбинат», упаковка которого выполнена с использованием архетипичного белорусского орнамента традиционного красного цвета, дополненного белым – символом чистоты, и золотым – символом качества, проголосовало 46% опрошиваемых. [2]

Во втором вопросе я предложила опрошиваемым выбрать одну из четырёх упаковок печенья белорусского производства. За упаковку печенья «Витьба» проголосовало 70% опрошиваемых, за упаковку «Спартак» - 10%, упаковка печенья кондитерской фабрики «Конфа» привлекла внимание 2% опрошиваемых, упаковку печенья «Слодыч», на которой присутствует белорусский язык и элементы белорусского орнамента выбрали 18% молодых людей.

В третьем вопросе молодые люди выбирали между упаковками белорусских чипсов «Мира», «Бульба чипсы», «Антикризисные» и «Онега», на упаковках которой с недавних пор – белорусский язык и элементы белорусского орнамента. Молодые люди проголосовали соответственно 8%, 32%, 25% и 35%.

Далее молодым людям было предложено выбрать между упаковками белорусских конфет. В данный вопрос я включила конфеты «Карнавальная маска» от «Спартак», за которые проголосовало 20% молодых людей, конфеты «Щедрая коровушка» от фабрики «Красный мозырянин», упаковка которых привлекла внимание 14% опрошиваемых, конфеты «Белорусские» от «Коммунарки», которые были выбраны 26% молодых людей, и конфеты «Белорусские» от «Коммунарки», упаковка которых представляет собой белорусский орнамент красного, зелёного и белого цветов в соответствии с цветами белорусского флага, выбрало большинство - 40% опрошиваемых. [3]

И, наконец, в пятом вопросе нужно было выбрать между этикетками на алкогольной продукции белорусского производства. Сваяк «Стандарт», на бутылке которого мы видим элемент белорусского

орнамента «восьмирог», был выбран половиной опрошенных - это 50%, Бульбашь «Клюквенную» выбрали 30% молодых людей, этикетка «Сябры» привлекла внимание 14% опрошенных, водка «Батькова» понравилась 6%-ам опрошенных.

Кроме того, молодые люди ответили на несколько дополнительных вопросов. На вопрос «Нравится ли Вам белорусский орнамент?» 74% молодых людей ответили положительно и 26% - отрицательно. На вопрос «Хотели ли бы Вы чаще видеть белорусский орнамент или белорусские символы на упаковках товаров?», 46% опрошенных ответили, что хотели бы видеть белорусских орнамент на упаковках товаров, 42% - отрицательно, и 12% ответили, что хотели бы видеть на упаковках белорусский орнамент только в тех случаях, когда он используется уместно.

Также я узнала у молодёжи, привлекает ли покупателя белорусский орнамент на упаковке, и способствует ли он повышению продаж, по их мнению. 48% молодых людей считают, что белорусский орнамент привлекает внимание и способствует повышению продаж продукта. 32% ответили, что, по их мнению, белорусский орнамент на упаковках не привлекает внимание покупателя и не способствует повышению продаж продукта. Остальные 20% ответили, что орнамент может привлекать внимание покупателя, но не всегда способствует повышению продаж продукта, так как для многих людей приоритетнее качество продукта, а не его упаковка.

Таким образом, можно сказать, что, по мнению молодёжи, орнамент на упаковке продовольственного товара далеко не всегда играет решающую роль при покупке этого товара. Кроме этого, некоторым молодым людям вовсе не нравится белорусский орнамент, от этого зависели и их ответы на другие вопросы. Однако многим парням и девушкам орнамент и другие белорусские символы все же нравятся, и, если в целом дизайн упаковки современный и красивый, а также если орнамент на ней использован уместно, то такая упаковка, несомненно, будет привлекать внимание покупателя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бернет, Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти ; под общ. ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2001.
2. Брестский мясокомбинат объявил о ребрендинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.by/keysy/brestskiy-myasokombinat-obyavil-o-rebrendinge/>. – Дата доступа: 05.04.2017.
3. Официальный сайт компании «Коммунарка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kommunarka.by/catalog/konfety_s_pralinovymi_nachinkami/beloruskie_1119/. – Дата доступа: 30.03.2017.

УДК 316.46

**РОЛЬ КОММУНИКАЦИЙ В НЕФОРМАЛЬНОМ ЛИДЕРСТВЕ
В СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ****Е.В. ФАНДОРКО***(Представлено: канд. филос. наук, доц. И.А. БОРТНИК)*

Проведен анализ феномена коммуникации в условиях неформального лидерства в современных бизнес-процессах. Отмечены особенности неформальной коммуникации в организациях, а также указаны ее основные результаты: усиление межличностных связей между сотрудниками в форме диалога, преодоление иерархических и функциональных границ.

Данная статья направлена на анализ феномена коммуникации в контексте функционирования неформального лидерства в современных бизнес-процессах. Процесс коммуникаций совершается ежедневно и участвует в нём абсолютно каждый. Роль коммуникаций в современном бизнесе переоценить невозможно: она огромна и значительна. Большая часть всех действий и мероприятий, которые совершаются ради достижения той или иной организационной цели, требует наличия эффективных коммуникаций. В случае невозможности обмена информацией современные бизнес-единицы прекратят своё существование и функционирование ввиду банального отсутствия информации о внешней и внутренней среде. Соответственно, возможность формулировать цели и задачи, сотрудничать и заключать взаимовыгодные контракты исчезает.

С каждым годом роль неформальных коммуникаций и каналов их распространения осознаётся всё в большей мере. На сегодняшний день, как сами коммуникации, так и каналы их распространения значительны в равной степени. Причина этому – стремительное увеличение количества как производимой, так и потребляемой информации, а также сокращение необходимого времени для её продуктивного использования. Неформальное общение, как по горизонтали, так и по вертикали, ускоряет поступление информации в те места, где в ней есть необходимость. Неофициальные коммуникации способствуют налаживанию внутриорганизационных контактов, что благоприятно влияет на ускорение темпов работы и общую эффективность.

На сегодняшний день коммуникации – это сложный процесс, состоящий из множества взаимосвязанных этапов, каждый из которых важен и необходим для правильного восприятия и правильной интерпретации той или иной информации. Поскольку обмен информацией встроен во все основные виды управленческой деятельности, коммуникации выступают как связующий элемент между ними [1, с. 120].

Процесс неформальных коммуникаций представляет собой процесс открытого взаимодействия между индивидами, не обременённый официальными и формальными требованиями и условиями обмена информацией [1, с. 122]. Ярким примером таких коммуникаций являются слухи. Они «витают возле автоматов с охлажденной водой, по коридорам, в столовых и в любом другом месте, где люди собираются группами» [1, с. 122].

Как было сказано выше, коммуникации являются неотъемлемым и важнейшим элементом функционирования бизнеса и осуществления лидерства. Доказательством этого может служить то, что человек, владеющий навыками сплочения, вдохновения и направления усилий других людей на достижение общих целей, становится «специалистом» коммуникаций, причём как в формальной, так и неформальной сфере. Осуществление процесса таких коммуникаций позволяет преодолевать как иерархические, так и функциональные границы. Благодаря открытой коммуникации возникает своеобразная атмосфера доверия, способствующая как расширению возможностей общения с коллегами, так и раскрытию их потенциала.

В современном бизнесе для того, чтобы иметь и уметь налаживать эффективные взаимоотношения с коллегами, а также при этом содействовать процветанию и развитию компании, фирмы, предприятия или организации, необходимо учитывать и стремиться реализовать как можно в полной мере следующие условия.

Во-первых, это обстановка, способствующая открытому общению. По данной тематике написано уже огромное количество книг и статей. Например, статья И.С. Большой о роли картин в офисе [2] или Е.В. Богомоловой о том, как озеленить офис и сделать его запоминающимся для всех, кто в него входит [3]. Практически все психологи и специалисты дизайна, а также схожих и пересекающихся сфер и областей со всего мира говорят о важности и роли освещения, цветового оформления, ароматов, звуков и тому подобных факторов, влияющих на человеческое подсознание.

Во-вторых, умение активно слушать и слышать окружающих. Причём разница в «слушать» и «слышать» здесь принципиальна. Это позволит не только воспринимать получаемую информацию, но и

неким образом осознавать и понимать скрытые проблемы и желания других людей, в т.ч. это могут быть коллеги, вышестоящие лица и даже конкуренты.

В-третьих, это проницательность. В данном случае понятие «проницательность» схоже по своему смыслу с таким понятием как дальновидность.

Наконец, четвёртый элемент – диалог. Он тесно связан с умением активно слушать и слышать, ведь именно при наличии этих условий и возникает диалог. В случае, когда диалог уже непосредственно осуществляется, то в этом процессе могут возникать некие общие концепты, способствующие обретению взаимопонимания, что, в свою очередь, будет способствовать убеждению окружающих в перспективности той или иной корпоративной концепции.

Обретению взаимопонимания также могут способствовать такие факторы как: стремление приобрести доверие подчиненных, сопоставление корпоративных целей с интересами сотрудников, разъяснение своей позиции окружающим и установление с ними эмоциональной связи [4, с. 272].

В своей деятельности неформальные лидеры зачастую используют емкие коммуникативные каналы. Например, для разъяснения какой-либо ситуации или положения может применяться метод, связанный с использованием поучительных историй и метафор, предполагающих как отправку, так и получение большего и наглядного количества информации. Также могут использоваться и современные электронные средства связи и коммуникации, однако их эффективность напрямую будет зависеть от правильности их использования. Использование таких средств позволяет осуществлять неформальную коммуникацию на новом уровне, избегая личностного общения, но при этом существует высокая вероятность возникновения коммуникативных ошибок и неправильного понимания и истолкования полученной информации. Своеобразным недостатком электронных средств общения является то, что они неэффективны при обсуждении сложных или конфиденциальных вопросов.

Ещё одним подтверждением роли коммуникационных процессов может служить следующее. По сообщению журнала Executive Female (май 1991 г.), среди предпринимателей был произведен опрос. Их попросили указать три главные черты своих сотрудников. На первом месте оказалась способность поддерживать отношения с людьми: 84% ответили, что их интересует высокая коммуникабельность и умение ладить с окружающими. И только 40% респондентов включили в состав трех самых важных для них качеств образование и опыт [5, с. 93].

В качестве основных выводов проведенного анализа можно выделить следующее.

- На сегодняшний день коммуникации в бизнес-процессах – это сложный процесс, состоящий из множества взаимосвязанных этапов, каждый из которых важен и необходим для правильного восприятия и правильной интерпретации той или иной информации.

- Процесс неформальных коммуникаций представляет собой процесс открытого взаимодействия между индивидами, не обременённый официальными и формальными требованиями и условиями обмена информацией. Ярким примером таких коммуникаций являются слухи.

- Неформальные коммуникации способствуют преодолению как иерархических, так и функциональных границ.

- Важными условиями для налаживания эффективных взаимоотношений с коллегами, а также факторами, содействующими процветанию и развитию компании, фирмы, предприятия или организации являются обстановка, способствующая открытому общению; умение активно слушать и слышать; проницательность; диалог и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мескон, М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1997. – 704 с.
2. Большова, С.И. Картины в офисе [Электронный ресурс] / С.И. Большова. – 2009. – Режим доступа: <http://www.lady.ru/career/Дизайн-офиса/Картины-в-офисе>.
3. Богомолова, Е.В. Как озеленить и оздоровить офис? [Электронный ресурс] / Е. Богомолова. – 2009. – Режим доступа: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-18310/>.
4. Дафт, Р.Л. Уроки лидерства / Р.Л. Дафт. – М. : Эксмо, 2006. – 480 с.
5. Беляцкий, Н.П. Бизнес: качества лидера / Н.П. Беляцкий // Белорус. экон. журн. – 2004. – № 4. – С. 88–99.

УДК 316.46

**ВЫЯВЛЕНИЕ НЕФОРМАЛЬНОГО ЛИДЕРА В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ
НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ФАБЕР ГРУПП»****Е.В. ФАНДОРКО***(Представлено: канд. филос. наук, доц. И.А. БОРТНИК)*

Рассматривается вопрос неформального лидерства на примере деятельности Общества с ограниченной ответственностью «Фабер Групп». Выявление неформальных лидеров проводится на основании анкетирования, организованного путем применения двух специализированных методик. В результате проведенного исследования среди 23 сотрудников ООО «Фабер Групп» выявлены 3 респондента, обладающие выраженным лидерским потенциалом.

На сегодняшний день одним из популярных методов выявления неформального лидера в том или ином коллективе является метод социометрии, предложенный социальным психологом Якобом Леви Морено в 1934 году. Данный метод позволяет выразить внутригрупповые отношения в виде числовых величин и графиков, получив таким образом информацию о состоянии группы. В ходе исследования сотрудники анонимно заполняют анкету, отвечая на вопросы: «С кем бы Вы хотели (не хотели) работать?», «К кому бы Вы обратились (не обратились) за помощью и поддержкой?». По результатам анкетирования определяют, кто в коллективе лидер, а кто – аутсайдер [1].

Также существует более современный метод изучения взаимоотношений в коллективе, в т.ч. и выявления неформальных лидеров – изучение электронной почты. Использовать такой метод предложили специалисты Hewlett-Packard – одной из крупнейших американских компаний в сфере информационных технологий, более известной как «HP». С помощью компьютерной программы фиксируется, кто кому чаще отправляет письма. На этой основе составляется схема «электронных» взаимоотношений в коллективе и выявляются неформальные лидеры. Такой метод хорош, если электронная почта выступает основным инструментом общения [1].

Исследование на наличие лидерских способностей проводилось среди сотрудников ООО «Фабер Групп», которые занимаются маркетингом, работой с персоналом, закупкой материалов, финансами и т.д. Возраст опрошенных варьируется от 20 до 45 лет. Опрос проводился на бланковой основе в виде теста. Общее число опрошенных составило 23 человека.

При выявлении неформального лидера ООО «Фабер Групп» использовалась методика «Лидер», которая предназначена для того, чтобы оценить способности человека быть лидером, а также делается вывод о том, обладает ли он персональными психологическими качествами, необходимыми лидеру [2, с. 138-143]. Преимущество этой методики заключается в лёгкости её использования и высоком проценте объективности результатов. В тесте было предложено 50 вопросов, к каждому из которых было дано два варианта ответа. Тестируемый должен выбрать один из вариантов и помечить его на бланке.

В соответствии с ключом определяется сумма баллов. В случае если выбранный вариант ответа респондента, совпадает с ключевым, то за данный вопрос выставляется 1 балл, в противном случае – 0 [3, с. 138].

Степень выраженности лидерских способностей распределяется следующим образом:

- до 25 баллов – способность к лидерству выражена слабо;
- 26-35 баллов – способность к лидерству выражена средне;
- 36-40 баллов – способность к лидерству выражена сильно;
- свыше 40 баллов – склонность к диктату [3, с. 138].

Результаты опроса представлены в таблице 1.

По итогам проведённого опроса можно заметить, что не у всех сотрудников ООО «Фабер Групп» есть предрасположенность к лидерским способностям, а также не у всех сотрудников наблюдаются хорошо развитые индивидуальные лидерские качества. Однако у трёх респондентов результаты опроса имеют достаточно высокий уровень, что говорит о наличии лидерских способностей и качеств, но есть некоторые факторы, по которым они не могут в полной мере проявить себя. Причиной этому может служить как формальный лидер, т.е. в данном случае – директор ООО «Фабер Групп», так и различные факторы внешней и внутренней среды организации.

Таблица 1. – Результаты опроса на наличие лидерских способностей (общее количество баллов, набранных респондентами – 568)

№ респондента	Степень выраженности лидерских способностей
1	Лидерские качества выражены сильно
2	Лидерские качества выражены средне
3	Лидерские качества выражены слабо
4	Лидерские качества выражены средне
5	Лидерские качества выражены слабо
6	Лидерские качества выражены средне
7	Лидерские качества выражены слабо
8	Лидерские качества выражены слабо
9	Лидерские качества выражены слабо
10	Лидерские качества выражены средне
11	Лидерские качества выражены средне
12	Лидерские качества выражены средне
13	Лидерские качества выражены слабо
14	Лидерские качества выражены слабо
15	Лидерские качества выражены слабо
16	Лидерские качества выражены сильно
17	Лидерские качества выражены средне
18	Лидерские качества выражены слабо
19	Лидерские качества выражены средне
20	Лидерские качества выражены слабо
21	Лидерские качества выражены сильно
22	Лидерские качества выражены слабо
23	Лидерские качества выражены слабо

После проведенного опроса на наличие лидерских способностей, респонденты, результаты которых оказались ниже среднего, были отсеяны. Респонденты, результаты которых оказались средними и выше, прошли опрос на выявление среди них неформального лидера по методике, разработанной Р.С. Немовым.

Данный опросник, в отличие от предыдущего, оценивает не лидерские способности человека, а его возможную практическую деятельность в роли лидера с точки зрения ее потенциальной эффективности. По каждому вопросу возможны ответы либо «а», либо «б» [4].

За каждый утвердительный ответ «да» испытуемый получает 1 балл, а за каждый отрицательный «нет» – 0.

Если опрошиваемый получит **от 30 до 40 баллов**, то вероятнее всего, данный респондент является неформальным лидером в данной организации.

Если сумма баллов оказалась в пределах **от 11 до 29**, то данный респондент, возможно, желает стать неформальным лидером, но имеет какие-то ограничивающие факторы.

Если общая сумма баллов оказалась **10 и меньше**, то данный респондент, вероятнее всего, предпочитает следовать указаниям и не проявлять инициативу [4].

Результаты опроса представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Результаты опроса на наличие неформального лидера в ООО «Фабер Групп»

№ респондента	Результат
1	34 балла
2	26 баллов
3	21 баллов
4	22 балла
5	20 баллов
6	19 баллов
7	21 балл
8	36 баллов
9	18 баллов
10	20 баллов
11	39 баллов

Таким образом, в результате проведенного исследования среди 23 сотрудников ООО «Фабер Групп» выявлены 3 респондента, обладающие выраженным лидерским потенциалом. Анализируя ре-

зультаты двух опросов, можно сделать вывод, что респондент под номером 11 с большой долей вероятности является неформальным лидером, который определяет направление движения деятельности сотрудников, воодушевляет и мотивирует их работу. Однако, респондент под номером 8, набравший 36 баллов, а также респондент под номером 1, набравший 34 балла, вполне могут являться конкурентом в «борьбе» за неформальное влияние. При анализе результатов других опрошенных, большой разбежки в количестве баллов за первый и второй тест не наблюдалось.

ЛИТЕРАТУРА

1. Золоторева, С.С. Неформальные лидеры в коллективе: как ими управлять [Электронный ресурс] / С.С. Золоторева. – 2016. – Режим доступа: <http://www.gd.ru/articles/4330-neformalnye-lidery>.
2. Федосеев, В.Н. Управление персоналом организации: учеб. пособие / В.Н. Федосеев, С.Н. Капустин. – М. : Экзамен, 2003. – 368 с.
3. Пугачев, В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом : учебник для студентов вузов / В.П. Пугачев. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 285 с.
4. Урбанович, А.А. Психология управления : учеб. пособие / А.А. Урбанович. – Минск : Харвест, 2003. – 640 с.

УДК 338.24

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**И.А. ЯКОВЛЕВ***(Представлено: канд. ист. наук, доц. Н.В. ДОВГЯЛО)*

Представлены теоретические аспекты функционирования рынка образовательных услуг в Республике Беларусь, а также рассмотрены факторы, влияющие на конкурентоспособность университета в современных реалиях рынка.

После обретения независимости в 1991 году, Республика Беларусь получила в наследство от БССР образовательную систему, которая действовала в рамках общей для всего СССР системы образования. Однако, в связи с изменением большинства процессов и принципов управления новым государством, система образования также подверглась серьезному реформированию. Главные изменения системы коснулись ее перехода от непосредственно системы образования к рынку образовательных услуг.

Под рынком образовательных услуг необходимо понимать систему взаимоотношений участников образовательного процесса (учащиеся, организации, предоставляющие образовательные услуги, лица и организации, оплачивающие эти услуги) по поводу получения необходимых знаний, умений и навыков. [1]

Проще говоря, рынок образовательных услуг – это совокупность всех участников образовательного процесса, а также место согласования интересов потребителей образовательных ресурсов и производителей образовательных услуг и продуктов.

На рынке профессионального образования взаимодействуют не две стороны (производитель и потребитель), а четыре типа субъектов [2, с. 83-85.]:

- потребители – студенты, слушатели, непосредственно получающие образовательные услуги;
- покупатели, оплачивающие образовательные услуги и влияющие на выбор образовательного учреждения (родители);
- работодатели, которые заинтересованы в обновлении кадров организаций и в повышении квалификации сотрудников, осуществляющих оплату обучения своих сотрудников, а также служащие базой для прохождения производственной практики студентами;
- государство – заказчик и потребитель, заинтересованный в формировании квалифицированной рабочей силы.

Стоит отметить, что в советскую эпоху, само государство предоставляло образовательные услуги, и оно же формировало спрос на них путем ведения плановой экономики и плановой подготовки кадров. В современном мире на рынке образовательных услуг действуют рыночные механизмы, которые призваны осуществлять наиболее эффективное функционирование рынка образовательных услуг и рынка труда.

В качестве производителей образовательных услуг выступают юридические или физические лица, имеющие лицензию на данный вид деятельности: школы, лицеи, гимназии, колледжи, техникумы, учреждения высшего образования, различные учебные центры, бизнес-школы, бизнес-центры.

В последние годы активно внедряются на рынок образовательных услуг в качестве производителей коммерческие образовательные центры, прошедшие соответствующую аккредитацию и получившие лицензию на право ведения образовательной деятельности, предлагающие различного рода услуги дополнительного образования (краткосрочные курсы, семинары, индивидуальное консультирование) [2]

Главный потребитель рынка образовательных услуг – рынок труда. Именно этот рынок должен формировать спрос для учебных заведений, так как кадры, выпускаемые системой образования, сразу попадают на рынок труда.

Все эти факторы в сумме с возможностью получения платного образования, привели к появлению конкуренции на рынке образовательных услуг, что повлекло за собой ощутимые изменения в политике управления университетом.

На сегодняшний день высшие учебные заведения представлены на рынке образовательных услуг Республики Беларусь следующим образом:

На территории страны располагается 52 учреждения высшего образования. 43 их них государственные ВУЗы, а 9 остальных частные. Из 52 учреждений высшего образования 21 находится в ведомстве министерства образования, 4 в ведомстве министерства сельскохозяйственной продукции, 4 в ведомстве министерства здравоохранения. [3]

Таким образом, учреждения высшего образования распределены по областям довольно пропорционально и сбалансированно.

Всего в высших учебных заведениях страны проходит обучение 362,9 тысячи человек, из которых 328 тысяч обучаются в государственных университетах. Республика Беларусь имеет 471 студента на 10 тысяч граждан, что выводит ее в лидеры стран по данному показателю. В мировом рейтинге университетов, главный ВУЗ страны (Белорусский государственный университет) занимает 609 место. [4]

Возникновение конкуренции среди высших учебных заведений на рынке образовательных услуг повлекло за собой усложнение коммуникативной деятельности учебных заведений в информационном и рыночном пространстве.

Наиболее выгодную позицию в этой конкуренции занимают столичные ВУЗы, ведь именно в них стремятся поступить все наиболее перспективные студенты. Однако страна располагает большим количеством региональных ВУЗов, которые ставят своей задачей привлекать к себе на обучение не только местных студентов, но и перспективных абитуриентов из других районов страны, а также абитуриентов из-за границы (в основном из стран СНГ).

Также стоит отметить географию расположения университетов в Республике Беларусь: учреждения высшего образования пропорционально и сбалансировано распределены по областям Республики Беларусь. Если посмотреть на географию расположения некоторых региональных университетов, то мы можем увидеть, что есть университеты, которые работают на достаточно большую площадь и обеспечивают студентам отдаленных районов республики возможность получать высшее образование, не уезжая далеко от своего места жительства.

В это же время есть университеты, которые располагаются достаточно близко к другим образовательным центрам и таким образом создают дополнительные условия для конкуренции.

Республика Беларусь 25 лет является независимым и суверенным государством. За это время в стране сформировалась своя экономика со своими положительными сторонами и своими проблемами. Одной из важнейших проблем белорусской экономики является ее положение переходящей к рыночной экономике.

Переход к рыночным механизмам отразился и на сфере образования, где начал формироваться рынок образовательных услуг со свойственной любому рынку конкуренцией.

Сегодня одной из важнейших проблем для регионального ВУЗа, является привлечение потока абитуриентов. Решить такую задачу возможно с помощью имиджевой и коммуникативной политики. Открытие новых коммуникативных каналов, средств передачи информации, методов воздействия на целевую аудиторию, а также возможность приблизить коммуникацию непосредственно к самим студентам, дает возможность региональному ВУЗу максимально эффективно реализовывать свою коммуникативную политику.

В связи с дифференциацией образования, появлением рынка образовательных услуг и в связи с осложнением демографической ситуации в стране среди целевых групп вуза, в которую входят студенты, родители студентов, потенциальные абитуриенты, администрация вуза и профессорско-преподавательский состав, а также иные сотрудники вуза; работодатели; вузы-конкуренты; службы занятости, биржи труда, ассоциации образовательных учреждений; регулирующие органы (Министерство образования), главной становятся абитуриенты.

Именно интересы и ожидания общества (целевой аудитории) обуславливают характеристики других факторов имиджевой коммуникации – а именно коммуникаторов, каналов коммуникации, параметров передаваемых сообщений (особенностей текстов и контекстов). В зависимости от этого подбирается форма информации, ее объем и структура, а также средства ее передачи, т. е. используется тот или другой вид коммуникации.

Исходя из рассмотренных выше понятий, таблиц, данных, мы можем сделать умозаключение о том, что коммуникативная политика для современного ВУЗа, проводимая в рамках всеобщего рынка образовательных услуг играет большую роль в привлечении студентов в региональные вузы.

Именно престиж, который зависит от имиджевой компании, сетей коммуникаций ВУЗа, а также брендингу учебного заведения оказывает большое влияние на поток абитуриентов в региональный ВУЗ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Олешкевич, Е.Н. Формирование рынка образовательных услуг и его регулирование / Е.Н. Олешкевич // Весн. Беларус. дзярж. эканаміч. ун-та. – 2009. – № 2. – С. 12.
2. Баталова, О.С. Субъекты рынка образовательных услуг и их специфика / О.С. Баталова // Молодой ученый. – 2010. – № 7. – С. 83–85.
3. Высшее образование [Электронный ресурс] // М-во образования Респ. Беларусь. – 2016 – Режим доступа: <http://edu.gov.by/page-6081>.
4. Образование в Республике Беларусь, 2016 / Нац. статист. ком. Респ. Беларусь Белстат. – С. 115.

УДК 659.4

**КОММУНИКАТИВНАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНАЛЬНОГО ВУЗА
НА ПРИМЕРЕ ПОЛОЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА****И.А. ЯКОВЛЕВ***(Представлено: канд. ист. наук, доц. Н.В. ДОВГЯЛО)*

Проведен анализ коммуникативной политики Полоцкого государственного университета как пример реализации коммуникативной политики регионального ВУЗа.

В рыночной экономике образовательные учреждения действуют в условиях конкуренции. На рынке образовательных услуг конкуренция представляет собой соперничество между образовательными учреждениями за привлечение желаемых клиентов в свой вуз. Центральное место в системе продвижения вуза занимают разработка, организация и проведение коммуникативной политики, которая тесно связана в вузе с таким важным направлением управленческого маркетинга, как инновационная деятельность, направленная на поиск и исследования, разработку и выход на рынок с новыми образовательными услугами. [1]

Рассматривая разработку и оказываемое влияние коммуникативной политики ВУЗа, следует выделить целевые группы, на которые направлена коммуникативная политика:

- студенты;
- родители студентов;
- администрация вуза;
- профессорско-преподавательский состав;
- иные сотрудники вуза.

Вышеперечисленную группу можно обозначить, как объект внутренней коммуникативной политики. Основными целями внутренней коммуникативной политики будут: получение и удержание подтверждения удовлетворенности потребителем образовательной услуги; разработка рекламных материалов, которые потенциальные потребители смогли бы передавать друг другу; исследование мнений и потребительских оценок клиентов.

Второй группой целевых аудиторий будут объекты внешней коммуникативной политики:

- работодатели;
- вузы-конкуренты;
- службы занятости;
- биржи труда;
- ассоциации образовательных учреждений;
- регулирующие органы (Министерство образования).

Основными целями коммуникативной политики, ориентированной на данную группу объектов коммуникации будут: информирование перспективных потенциальных потребителей о своих платных и бесплатных услугах, т.е. оплачиваемых государством; убеждение потенциальных клиентов отдать свои предпочтения именно данному вузу, т.е. формирование потребительских предпочтений; направление поведения потребителя в наиболее нужное и выгодное одновременно для потребителя и производителя русло; формирование в глазах общественности положительного имиджа вуза и отстаивание его в случае нападков конкурентов и СМИ.

Именно интересы и ожидания общества (целевой аудитории) обуславливают характеристики других факторов имиджевой коммуникации – а именно коммуникаторов, каналов коммуникации, параметров передаваемых сообщений (особенностей текстов и контекстов). В зависимости от этого подбирается форма информации, ее объем и структура, а также средства ее передачи, т. е. используется тот или другой вид коммуникации. [2]

Внутренняя и внешняя коммуникативная политика в стенах Полоцкого государственного университета осуществляется через достаточно большое количество разнообразных каналов.

Первым рассмотрим один из главных каналов связи университета с общественностью – а именно, сайт университета. Сайт Полоцкого государственного университета является открытым и общедоступным. Ключевой особенностью является оригинальный дизайн и рациональное разделение по основным разделам, включающим подразделы, состоящие из не более 5-6 вкладок. Основная задача сайта – обеспечить доступ к любой информации касающейся университета любому заинтере-

сованному в ней лицу, имеющему доступ к сети интернет. Сайт не предоставляет возможности обратной связи, а является электронным справочником по университету. На главной странице размещена информация об основных событиях, происходящих в жизни университета, а также календарь событий в целом.

Если говорить о выполнении функций внешней коммуникативной политики, то здесь стоит отметить, что сайт предоставляет абитуриентам полную информацию о всем необходимом для поступления на любой факультет, имеющийся в университете, содержит актуальную информацию об общежитиях и прочей инфраструктуре университета. Также любой желающий может ознакомиться с успехами и достижениями в научной, студенческой и практической деятельности сотрудников и студентов.

Оригинальный дизайн позволяет положительно влиять на посетителей сайта ввиду того, что выглядит достаточно современным и привлекательным, что вызывает доверие у человека, получающего информацию там. Стоит отметить, также, что сайт поддерживает два языка – русский и английский, что позволяет иностранным абитуриентам или просто заинтересованным лицам, пользоваться всем функционалом без знания русского языка. Основной аудиторией этого канала коммуникации будут студенты, проходящие обучение, а также абитуриенты, желающие узнать о возможности поступления в Полоцкий государственный университет.

Следующий канал коммуникативной политики – студенческая газета “Настежь”. Издается с марта 1995 года, как периодическое издание самими студентами, является частью студенческого медиапространства. Периодичность издания – один выпуск в месяц. Как правило выпуск имеет определенную структуру свойственную всей газете в целом:

1. Новостной блок, где рассказываются об актуальных для университета событиях месяца, в котором был издан выпуск;
2. Блок интервью, где интервью стараются привязать к основным новостям месяца или же продолжить новостной блок с помощью интервью;
3. Блок, посвященный “герою дня”, где читателю сообщается о какой-либо персоне или же отделе субъекте университета, отличившимся в месяце издания выпуска;
4. Блок социологических исследований, где студентов и сотрудников университета опрашивают по какому-либо актуальному вопросу, и сразу же дают комментарии к полученным результатам;
5. Развлекательный блок, который может содержать различный развлекательный контент;

Размер выпуска варьируется от 16 до 20 страниц, первая и последняя страница печатаются цветными чернилами. Тираж газеты составляет 900 экземпляров. Содержит афишу событий на следующий месяц, а также постоянную рубрику, где редакторы общаются со студенчеством простым и понятным для них языком, обращая внимание студентов на те или иные моменты взаимодействия студентов с окружающими их социумом. Распространяется бесплатно в стенах университета, имеет обратную связь с читателями, которая осуществляется через электронную почту, а также социальные сети. Целевой аудиторией являются студенты ВУЗа, а основными целями – обратить внимание студентов на происходящие вокруг университета события, осветить положительные или отрицательные моменты функционирования университетской инфраструктуры, поддержание положительного образа университета у обучающихся студентов.

Следующим коммуникативным каналом, который будет рассмотрен является студенческое телевидение и, в частности, видеостудия “Конспект”. Студия, так же, как и газета “Настежь”, относится к студенческому медиапространству, то есть, делается студентами для студентов. Создана в 1994 году на базе лаборатории учебного телевидения. В поле зрения «Конспекта» - культурная жизнь ПГУ, наука и спорт, развлекательный контент. Все снятые материалы – своеобразная видеолетопись университетской жизни. Выпускается в форме видеороликов, которые впоследствии транслируются на экранах в фойе всех корпусов университета. Формат выпуска – 5 минутное видео, в котором актуальные события подаются в неформальном виде. Выпускается дважды в месяц, все выпуски после съемки проходят процесс монтажа, который выполнен на достаточно высоком уровне. Помимо информативных роликов студия выпускает развлекательные ролики, которые призваны высмеять или просто показать яркие моменты студенческой жизни. Основная целевая аудитория – студенты. [3]

Научно-теоретический журнал «Вестник Полоцкого государственного университета» зарегистрирован Министерством информации Республики Беларусь в Государственном реестре средств массовой информации 5 февраля 2010 года за № 1174. Журнал издаётся с 2001 года, его учредитель – УО «Полоцкий государственный университет». Язык – русский, белорусский, английский. Периодичность – ежемесячно, тираж 100 экз.

Территория распространения (подписка) – Республика Беларусь. Сам журнал выпускается в нескольких вариантах, так называемых “секций”. Это сделано для более удобного разделения научных публикаций на группы научных дисциплин:

- Серия А. Гуманитарные науки
- Серия В. Промышленность. Прикладные науки
- Серия С. Фундаментальные науки
- Серия D. Экономические и юридические науки
- Серия Е. Педагогические науки
- Серия F. Строительство. Прикладные науки

В соответствии с приказом Высшей аттестационной комиссии от 04.07.2005г. №101 в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований включены издания: "Вестник Полоцкого государственного университета".

Отдельно стоит упомянуть использование социальных сетей, как коммуникативных каналов. На данный момент Полоцкий государственный университет имеет свои аккаунты в таких популярных сетях, как:

1. Вконтакте – представлена несколькими группами общей численностью до 10000 пользователей. Основной контент – повестка дня, а также общение между студентами

2. Instagram – аккаунт размеров в 1400 подписчиков. Основной контент – фотографии наиболее ярких событий дня.

В связи с дифференциацией образования, появлением рынка образовательных услуг и в связи с осложнением демографической ситуации в стране среди целевых групп вуза, главной становятся абитуриенты, а значит решение внешней коммуникативной политики для университета становится достаточно важным аспектом деятельности информационных отделов.

Внешнюю коммуникативную политику университет реализует с помощью использования местных СМИ, а также проводимых “ивентах”. Типичным “ивентом” являются, так называемые, “дни открытых дверей”. Это особая форма коммуникативной политики, которая подразумевает посещение университета лиц, для которых организуется мероприятие. Основной целью такого мероприятия будет привлечение абитуриентов в университет, реклама платных и бесплатных услуг, а также демонстрация успехов для повышения статуса учебного заведения. Как правило такие дни проводятся в преддверии поступательной компании и привлекают не только абитуриентов, но и их родителей. Это во многом связано с тем, что подростковый возраст – стадия онтогенетического развития между детством и взрослостью (от 11–12 до 16–17 лет), которая характеризуется качественными изменениями, связанными с половым созреванием и вхождением во взрослую жизнь. Основным лейтмотивом психического развития в подростковом возрасте является становление самосознания, изменение Я-концепции, попытки понять самого себя и свои возможности. Проблема профессионального самоопределения становится в этом возрасте чрезвычайно актуальной. Известно, что наиболее значимыми факторами, влияющими на выбор будущей профессии, являются мнение родственников, позиция друзей, информация об учебных заведениях. Далее выпускники школ опираются на представление о престижности специальности, учитывают советы школьных педагогов. Определенную роль в выборе играет наличие достаточного количества доступной для выпускников школ информации о структуре рынка труда. В отдельных случаях особые задатки и особенности личности порождают особый интерес к определенному виду деятельности. [4]

Помимо проведения дней открытых дверей, университет также занимается проведением олимпиад для школьников, а также приглашает их на практико-научные конференции в качестве гостей и непосредственно участников. Все это делается, чтобы продемонстрировать достаточно высокий уровень материального и кадрового оснащения университета, привлечь подрастающих абитуриентов интересной жизнью студентов ВУЗа.

Особой формой коммуникации можно выделить поездки групп студентов на различные мероприятия областного или республиканского масштаба. Именно на таких мероприятиях осуществляется коммуникация с представителями других университетов, а также будущими работодателями, которые в свою очередь узнают об успехах студентов ВУЗа и, в случае, если их удовлетворяет качество подготовки специалистов, которое они видят, заключают договора с университетом.

Большое внимание в университете уделяется проведению различных конкурсных и развлекательных мероприятий. Функционирование студенческих кружков, коллективов обеспечивает удовлетворенность самих студентов выбором университета и повышает его престиж в целом. Проведение различных мероприятий и последующее их освящение с помощью интернет-технологий, видео и фото съемки помогает привлекать внимание подрастающего поколения студентов.

Функционирование специальных отделов довузовской подготовки также является дополнительным каналом связи, который налаживает отношения между готовящимися к поступлению школьниками и университетом.

Анализируя вышеперечисленные каналы коммуникации Полоцкого государственного университета, можно сказать о том, что основной целевой аудиторией коммуникативной политики конкретно этого ВУЗа, являются студенты, которые уже проходят обучение в стенах университета. Используется достаточно широкий спектр коммуникативных каналов, а также высокая степень саморегулирования по принципу “студенты для студентов”. Делается это для того, чтобы учащиеся студенты сами продвигали идею поступления в их университет среди подрастающих абитуриентов по принципу “сарафанного радио” и с помощью ретранслирования наиболее привлекательных аспектов студенческой жизни ВУЗа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коммуникативная политика ВУЗа // Современные проблемы науки и образования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=20850>.
2. Баталова, О.С. Субъекты рынка образовательных услуг и их специфика / О.С. Баталова // Молодой ученый. – 2010. – №7. – С. 83–85.
3. Полоцкий государственный университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psu.by/>.
4. Шигабетдинова, Г.В. Влияние социальных коммуникаций на престиж регионального вуза / Г.В. Шигабетдинова. – 2009. – С. 26-33.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Аношко В.В.</i> Проблема отрицательного воздействия экстерналий на окружающую среду Республики Беларусь и методы ее решения	3
<i>Антоненко В.А.</i> Уровень экологизации экономики Западной Европы	7
<i>Баранова А.В.</i> Результативность социальной политики регионов Республики Беларусь: проблемы и пути решения	11
<i>Баранова А.В.</i> Оценка эффективности социальной политики регионов Республики Беларусь	14
<i>Голуб А.П.</i> Анализ экономической категории «качество жизни»	17
<i>Голуб А.П.</i> Качество жизни в глобальной экономике 20	
<i>Голуб А.П.</i> Анализ качества жизни в Республике Беларусь	24
<i>Гоч Е.С.</i> Анализ практического опыта формирования региональных брендов в Республике Беларусь	28
<i>Гоч Е.С.</i> Процесс формирования бренда территории	28
<i>Гривицкая Д.Д.</i> Взаимосвязь экологии и экономики в современных условиях	30
<i>Гривицкая Д.Д.</i> Индикаторы «зеленой» экономики	34
<i>Гривицкая Д.Д.</i> Сущность, принципы и инструменты зеленой экономики	39
<i>Гукова Д.М.</i> Бизнес-среда: понятие и элементы	40
<i>Гукова Д.М.</i> Влияние бизнес-среды на состояние и развитие рынка труда: сущность и направления	42
<i>Гукова Д.М.</i> Анализ основных факторов бизнес-среды и их влияния на рынок труда в регионах Республики Беларусь	45
<i>Жаворонок Е.А., Хомченко В.И.</i> Оценка экономической эффективности восстановления шаровых опор автомобилей при помощи полиамида	48
<i>Камеко О.А.</i> Стоимость строительства объектов с применением новых строительных материалов: проблематика оценки	53
<i>Керимов Р.В.</i> Методика проведения факторного анализа коэффициента текущей ликвидности предприятия	55
<i>Керимов Р.В.</i> Механизм повышения конкурентоспособности предприятий как основа конкурентоспособности национальной экономики	58
<i>Княп М.С.</i> Роль инноваций в повышении конкурентоспособности Республики Беларусь в условиях интеграции ВТО	62
<i>Коришунова М.С., Козлова М.А.</i> Выбор варианта строительства автомагистрали Полоцк – Верхнедвинск – пос. Григоровщина	65
<i>Курилович М.С.</i> Правовые и этические аспекты охраны интеллектуальной собственности студентов	68
<i>Молчан И.С.</i> Исследование влияния становления экономики знаний на развитие регионов Республики Беларусь	72
<i>Молчан И.С.</i> Обоснование выбора и характеристика актуальных форм активизации точек экономического роста в регионах Республики Беларусь	75
<i>Пух А.Ю.</i> Управление персоналом: современные тенденции	79
<i>Пух А.Ю.</i> Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала организации	82
<i>Туровец А.С.</i> Управление знаниями – особый вид управленческой деятельности	84
<i>Туровец А.С.</i> Стратегия управления организационным знанием	86
<i>Чижев В.А.</i> Исследование методик оценки инновационного развития регионов	88
<i>Чижев В.А.</i> Методы оценки инновационного потенциала организаций региона	92
<i>Чумакова Е.А., Коришунова М.С.</i> Инновации в строительстве автомобильных дорог	96
<i>Чумакова Е.А., Козлова М.А.</i> Сравнение вариантов строительства автомагистрали Полоцк – Верхнедвинск – пос. Григоровщина инновационным и традиционным способами производства работ	99
<i>Яцына М.В.</i> Проблемы становления рыночной экономики в Республике Беларусь и пути их решения	102
<i>Яцына М.В.</i> Проблема отрицательного влияния инфляции на экономику Республики Беларусь и пути ее решения	106

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Василевич Д.Ю. Консолидированная отчетность: порядок составления, экономическая сущность и место в системе бухгалтерской (финансовой) отчетности	110
Вертинская Е.И. Понятие гудвилл в рыночной экономике	115
Гимро Н.Н. Виды рисков в деятельности коммерческих организаций	120
Гимро Н.Н. Исторический аспект возникновения рисков и экономическая сущность понятия «риск»	122
Гончарова В.А. Финансовый результат: сущность, классификация и состав	125
Грузд Н.Е. Бухгалтерский учет резервов: опыт Республики Беларусь и международная практика	127
Грузневич Д.С. Развитие методик оценки и учёта биологических активов как объектов бухгалтерского учёта в Республике Беларусь	131
Лилина Е.С. Директ-костинг как альтернативный метод калькулирования себестоимости	135
Мяделец А.А. Сравнительная характеристика учета материалов по МСФО и законодательству Республики Беларусь	139
Паньков П.И. Состав и классификация деривативов как объектов бухгалтерского учета	141
Паньков П.И. Развитие бухгалтерского учета операций с деривативами организациями Республики Беларусь в контексте сближения с МСФО	145
Сотниченко Н.А. Индикаторы и источники информации анализа в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия	148
Сотниченко Н.А. Направления учета в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия	152
Сотниченко Н.А. Экономическая безопасность в системе учета и анализа	155
Якимец О.Ю. Водопользование: сущность, классификация и состав	159

ФИНАНСЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Антоненко В.А. Экологический налог как основной инструмент экологизации экономики	162
Антоненко В.А. Принципы моделирования процессов финансирования мероприятий экологизации экономики Республики Беларусь	165
Владимиров М.А. Экономическая сущность ставки рефинансирования как инструмента монетарной политики	168
Владимиров М.А. Экономико-математическое моделирование эффективной ставки рефинансирования в Республике Беларусь	172
Воронович А.С. Концепция структуры капитала сквозь призму его оборачиваемости	175
Воронович А.С. Модифицированная модель Дюпона в контексте управления структурой капитала предприятия	178
Воронович А.С. Управление структурой капитала предприятия на основе новых аналитических инструментов	181
Горовой Я.С. Проблемы становления фондового рынка Республики Беларусь	184
Горовой Я.С. Проблемы и перспективы создания внебиржевого репозитория на фондовом рынке Республики Беларусь	187
Горовой Я.С. Фондовый рынок Республики Беларусь на современном этапе развития	190
Грибовская А.В. Экономическая сущность финансовой стабильности коммерческого банка	193
Грибовская А.В. Финансовая стабильность банков как основа макроprudенциальной политики	196
Грибовская А.В. Анализ основных показателей функционирования банковского сектора как часть контроля финансовой стабильности в Республике Беларусь	199
Керимов Р.В. Финансовая стратегия предприятия как основа совершенствования механизма повышения конкурентоспособности предприятия	204
Копылова О.В. Кредитный портфель коммерческого банка: понятие и теоретические аспекты управления	209
Копылова О.В. Оценка кредитного портфеля в рамках кредитной системы Республики Беларусь (на примере ОАО «БНБ-банк»)	212

Копылова О.В. Система управления кредитной политикой в условиях отечественной кредитной системы	215
Полторак Т.Ю. Экономическая сущность категории «банковский риск»	218
Полторак Т.Ю. Инструменты и методы оценки банковских рисков	221
Полторак Т.Ю. Оценка банковских рисков: отечественный и зарубежный опыт	224
Талочко Д.Р. Проблемы имущественного страхования в Республике Беларусь и пути их решения	227
Талочко Д.Р. Страховой взнос как основной источник доходов страховщика	230
Талочко Д.Р. Внедрение нового страхового продукта (на примере представительства «Белнефестрах» по г. Новополоцку)	233
Теплякова А.А. Зарубежный опыт внедрения программно-целевого метода бюджетного планирования	236
Теплякова А.А. Особенности и преимущества внедрения программно-целевого метода бюджетного планирования в Республике Беларусь	239

ЛОГИСТИКА

Аненко А.Ю. Совершенствование логистической деятельности на предприятии «Белинтертранс» на основе повышения качества программного обеспечения	243
Войтович Я.Ю. Новейшие логистические технологии на складе: кросс-докинг и пик-бай-лайн	246
Иванько Д.В. Совершенствование логистической системы Республики Беларусь в контексте международной торговли и вступления в ВТО	249
Круглова А.В. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь	252
Локтева А.О. Особенности торгового соседства для овощей и фруктов	256
Локтева А.О. Совершенствование распределительной деятельности на торговом предприятии на примере ООО «Фрутреал»	259
Максименко В.Г. Совершенствование управления распределением готовой продукции предприятия на примере филиала Новополоцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром» и ЗАО «Самарский булочно-кондитерский комбинат»	262
Обромпальский В.Л. Комплексное развитие транспортно-логистической системы Республики Беларусь в рамках государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016–2020 гг.	266
Орещенко М.А. Понятие логистического персонала	270
Орещенко М.А. Совершенствование управления логистическим персоналом с использованием зарубежного опыта	272
Старицына А.А. Выбор концепции управления запасами на основе анализа совокупной производительности труда	276
Степуленок Д.А. Управление логистическими рисками на ОАО «Нафтан»	281
Степуленок Д.А. Управление рисками по функциональным областям логистики	285

СОЦИАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Богданов А.Ю. Мем: феномен, свойства, особенности	288
Богданов А.Ю. Интернет-мем как единица культурной информации. Медиавирус	292
Князевич А.А. Интернет-пространство как регресс постиндустриального общества в концепте просвещения	295
Князевич А.А. Пространство новых медиа как источник данных	299
Лапа М.А. Специфика маркетинговых коммуникаций для IT-компаний	301
Лапа М.А. Разработка комплекса маркетинговых коммуникаций для IT-компании «Qlab»	305
Ледохович Д.С. «Террор» и «терроризм»: сущность понятий, цели и методы борьбы с международным терроризмом	308
Ледохович Д.С. Восприятие международного терроризма в студенческой среде	312
Подорский А.И. Сферы использования социальных сетей в мире	315

Подорский А.И. Использование социальных сетей в качестве средства образования	317
Минина А.Р. Влияние окружающего пространства на коммуникативный аспект города	319
Минина А.Р. Проблематика малого города через социокультурную призму на примере Полоцка и Новополоцка	323
Савченко М.А. Использование белорусского орнамента как средства продвижения товаров отечественных производителей: цели и уместность использования орнамента	327
Савченко М.А. Использование белорусского орнамента как средства продвижения товаров отечественных производителей: общее отношение молодёжи к данному явлению	330
Фандорко Е.В. Роль коммуникаций в неформальном лидерстве в современных бизнес-процессах	332
Фандорко Е.В. Выявление неформального лидера в бизнес-процессах на примере деятельности ООО «Фабер групп»	334
Яковлев И.А. Особенности рынка образовательных услуг в Республике Беларусь	337
Яковлев И.А. Коммуникативная политика регионального вуза на примере Полоцкого государственного университета	339