

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет»

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

Материалы II Международной научно-практической
конференции

(Полоцк, 20 – 21 октября 2016 г.)

В двух частях

Часть 1

Новополоцк
ПГУ
2016

УДК 338.2(082)
ББК 65.9я43

Редакционная коллегия:

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

Экономическая теория в XXI веке: поиск эффективных механизмов хозяйствования : материалы II Международ. науч.-практ. конф., Полоцк, 20–21 окт. 2016 г. : в 2 ч. / Полоц. гос. ун-т ; под ред. И. В. Зеньковой. – Новополоцк : ПГУ, 2016. – Ч. 1. – 292 с.

ISBN 978-985-531-536-1.

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

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

УДК 338.2(082)
ББК 65.9я43

ISBN 978-985-531-536-1 (Ч. 1)
ISBN 978-985- 531-535-4

© УО «ПГУ», 2016

СЕКЦИЯ 1. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО И НРАВСТВЕННОГО ПРОСТРАНСТВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

д-р психол. наук М.Р. Арпентьева

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского

Современная экономика – поле сражения нравственных и правовых механизмов, поле, в котором ведущими проблемами являются социальная аномия и идеология консюмеризма, коррупция и систематические правонарушения (административного и уголовного уровней). При этом весьма часто правовое и нравственное пространство вступают в конфликт, противоречат друг другу. Европейская интеграция и ее проблемы во многом связаны именно с этими конфликтами: примат правового регулирования отношений в экономике, а также политике и иных сферах быстро разрушает нравственные основы взаимоотношений, сводя на нет усилия по интеграции, объединению. Без приоритета нравственных аспектов отношений развитие экономики и интеграция экономики разных стран практически невозможна. Правовое пространство – один из компонентов социального пространства, в котором с помощью норм права устанавливается и поддерживается стабильность в обществе, правопорядок и законность, в том числе, в сфере экономики. Нравственное или моральное пространство – еще один компонент социального пространства, в котором с помощью норм морали устанавливается и поддерживается стабильность в обществе, ценности жизни и гармония. В условиях становления и развития правового государства ведущее значение имеет укрепление законности и правопорядка, предполагающее безусловное подчинение его субъектов правовому закону: верховенство правового закона во всех сферах жизни общества. Правовое пространство, имея в основе такие критерии как свобода, равенство, справедливость, объективно направлены на устойчивость и стабильность социальных отношений. Однако, в реальности правовое пространство многих цивилизованных стран опирается на полностью оторванный от этих критериев «закон». Перечисленные выше и иные гуманистические ориентиры правового пространства предполагают, что человек, общество и государство развивают в себе способность и потребность к уважению права как необходимого регулятора общественной жизни, к уважению своих и чужих прав и свобод. Однако, помимо прав, человек и общество, а также государство нуждаются в уважении обязанностей друг другу и своих. Еще

Ш. Монтескье назвал обязанности высшей добродетелью, присущей демократии. А добродетель он определил как «любовь к законам и отечеству, требующую постоянного предпочтения общего блага личности» [7, с. 191]. И здесь мы видим, что правоохранительные и правозащитные организации сейчас откровенно злоупотребляют поверхностными «правами» и «свободами», их вольным истолкованием, игнорируя нравственные, глубоко человеческие основы взаимоотношений.

Рассматривая структуру правового пространства в широком смысле, следует отметить его системный характер [12; 15; 16; 17; 20]. Составляющие этой системы, как и любой иной сложной структуры, обладают высокой «мобилизуемостью»: элементы системы правового пространства отличаются высокой подвижностью, изменчивостью [1]. Именно изменчивость права, по мнению А.Н. Головистиковой и Ю.Д. Дмитриева, приводит к его многообразию и многовариантности, трансформации его роли и места в различных обществах и, соответственно, к различным подходам к пониманию права, его связей с моралью, нравственностью [4; 6; 13; 15]. Неоднородность и различия этих пространств и подпространств связаны с различиями правовых и нравственных доктрин. В целом, по определению И.Н. Барцица: "Правовое пространство представляет сферу регламентации юридическими нормами моделей правомерного поведения государства, его составных частей и граждан в границах территории данного государства и конкретного исторического времени" [2, с. 24]. При этом, в зависимости от места регионального правового пространства в соответствующей иерархии его субъектный состав может существенно отличаться [3; 4; 14; 15; 16]. Отдельно можно выделить уровень сообщества профессионалов и используемых ими профессиональных процедур и имитаций этих процедур) и непрофессионалов (обывателей и используемых ими процедур, так или иначе воспроизводящих идеи права, при этом многие обывателей с правом и его процедурами знакомы поверхностно). В отношении этого деления можно отметить что и на сегодняшний день по-прежнему справедливы слова И. Канта, что «юристы и до сих пор ищут дефиницию для своего понятия права» [5, с. 432]. Г.В. Мальцев отмечает в этой связи, что юридическая мысль «судя по всему, обречена на бесконечный поиск определения права, побуждаемая к этому практической необходимостью построить правопорядок на фундаменте как можно более надежных, четких и полных знаний о его сущности...» [6, с. 30]. Можно дополнить – этики и моралисты до сих пор ищут дефиницию морали и нравственности. Нельзя также не вспомнить Р. фон Иеринга, который охарактеризовал состояние научного познания права следующим образом: «Мы несколько не преувеличим, если скажем, что у большинства юристов полностью отсутствует подлинное понимание их метода и что наша наука знает все другие науки лучше, чем зако-

ны самой себя» [19, s. 310]. Современная правовая практика – и на уровне профессионалов - по сей день не изжила своих недостатков и ограничений и, как следствие, остается весьма далекой от идеала, активно сопротивляется изменениям, поскольку именно изменения способны подточить фундамент ее всемогущества: власть вершить чужие судьбы, толкуя законы так, как удобно конкретным лицам, ловко манипулирующими различиями правовых и нравственных- пространств [7; 9; 10; 11; 13; 15; 18; 19]. Именно это обстоятельство дает основания констатировать, что «для реально складывающейся ситуации характерны типично феодально-рабовладельческие явления, такие как отсутствие в стране единого правового пространства, общего правопорядка и единой законности, девальвация и извращение роли закона, бездействие общих правовых принципов и норм, конкуренция источников права, разнобой и противоречие между различными нормативными актами, раздробленность, мозаичность и хаотичность правовой регуляции...», а главное – полное отсутствие нравственной основы права [8, с. 394]. Эта основа была изъята позитивизмом, попытавшимся упростить и раз и навсегда решить проблемы права таким образом, чтобы это не мешало ни правящей элите, ни ее представителям в сфере закона. Как писал Р. фон Иеринг два века назад, право – результат по сути вне-нравственной борьбы за власть. Право развивалось и продолжает развиваться в ожесточенной борьбе классов и сословий, которые стремятся закрепить в законодательстве свои интересы: «Все великие приобретения, на которые может указать история права: отмена рабства, крепостного состояния, свобода земельной собственности, промыслов, вероисповедания и пр., – все это пришлось добывать лишь таким путем ожесточеннейшей, часто целые столетия продолжавшейся борьбы, и путь, по которому шло при этом право, нередко отмечен потоками крови...» [18]. Современная борьба за право нередко включает лишь борьбу за отстаивание субъективного права индивида, нарушенное другим лицом, однако, на пороге нового века человечество опять вошло в зону существенных трансформаций правового пространства под воздействием трансформаций пространства нравственного и право стало полем массовых сражений, в том числе – общества и государства: «Субъект борьбы за право в целом – безличный народный дух» (Voiksgeist) [18; 19]. Позитивистские поиски не увенчались успехом, а их ограниченность – нравственная и процессуальная – хорошо видна на продолжающихся попытках внедрения паноптикума не только как тюрьмы для преступников, но и модели «гласности» всего человечества, во введении все более изощренных пыток над «тюремным людом» и обществом под видом «условий содержания», «защиты от преступности» и т.д., в создании препятствий и так еле функционирующим правозащитным организациям. превращение института правозащиты в симулякр. В мире по-

стмодерна и постпостмодерна для формирования и дальнейшего развития правового пространства исходное и определяющее значение имеет лежащий в основе этого процесса тот или иной тип правопонимания, по-разному рассматривающий проблемы пересечения и взаимодействия правового и нравственного пространств. К сожалению, сейчас борьба за право – часто борьба одиночек, государство использует закон лишь там и так, где и как его использовать выгодно. На переломе веков позитивистски обоснованное возвышение роли законодателя как якобы разумного, сознающего причины, процессы и последствия правовых норм, творца «разумной политики власти», наряду с прогрессирующим отчуждением иных правомочных от возможности защитить свои права и обязанности приводит к тому, что «разумный» законодатель снимает с себя обязательства, переводя их в «услуги», торгуя законом [19]. Обязанность человека защищаться и защищать закон и нравственность связана и с тем, что каждый отвечает перед обществом: «Каждый призван и обязан подавлять гидру произвола и беззакония, где только она не осмеливается поднимать свою голову; каждый, пользующийся благодеяниями права, должен в свой черед также поддерживать по мере сил могущество и авторитет закона ...». Борьба за право есть обязанность «правомочного» перед самим собой: «Защита собственного существования есть высший закон всего одушевленного мира», имеющий не только физический, но и нравственный смысл. Примирение сторон в качестве средства разрешения правовых конфликтов возможно лишь при условии, что не будет ущемления личности [18; 19]. Однако, государству до личности, дела нет. И в этом качестве борьба будет длиться и несомненно выльется в еще не одно восстание: пока общество и государство не станут партнерами, пока право и нравственность не станут опираться друг на друга. пока «лечить» преступников будут новыми преступлениями и узаконенными пытками «условий содержания». В современном мире на смену позитивизму приходит концепция права, основанная на специфических моральных требованиях к праву как таковому. К числу этих требований относятся такие, как непротиворечивость, общий характер норм, ясные и понятные нормы, напрямую опирающиеся на нравственный закон, общеизвестность, отсутствие норм, имеющих обратную силу, отсутствие неисполнимых требований, стабильность, соответствие административных и судебных действий законам. Эти требования отвечают природе права и позволяют выстроить пространство права, не конфликтующее с пространством нравственности. Эти требования являются внешними по отношению к правоустанавливающим институтам, в позитивистской модели узурпировавшими власть и контроль над своей деятельностью. Концепция морального права представляет собой разработанную альтернативу доминирующей в наше время позитивистской концепции права.

В целом, как отмечалось выше, процесс интеграции экономик разных стран в Европе, Америке и т.д., ее ведущие проблемы во многом связаны с конфликтами правового и нравственного пространств: примат правового регулирования отношений в экономике, а также политике и иных сферах быстро разрушает нравственные основы взаимоотношений, сводя на нет усилия по интеграции, объединению. Без приоритета нравственных аспектов отношений развитие экономики и интеграция экономики разных стран практически невозможна.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анохин П. К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем // Принципы системной организации функций – М., «Наука», 1973. С. 5–61.
2. Барциц И. Н. Правовое пространство России: вопросы конституционной теории и практики. М. : МГУ, 2000. - 496 с.
3. Ганцева Л. М. Правовое пространство: социально-философский анализ: Дис. ... канд. филос. наук. - Уфа: БашГУ, 2001. - 191 с.
4. Головистикова, А. Н., Дмитриев, Ю. А. Теория государства и права: учебник. М. : Изд-во Эксмо, 2007. - 592 с.
5. Кант И. Критика чистого разума. - М.: Мысль, 1994. - 591 с.
6. Мальцев Г. В. Понимание права. Подходы и проблемы. - М.: Прометей, 1999. – 419 с.
7. Монтескье Ш. Избранные произведения. - М.: Госполитиздат, 1955.- 803 с.
8. Нерсесянц В.С. Философия права. М.: НОРМА, 2003. - 652 с.
9. Обухова Е. С. Интеграция Российской Федерации в европейское правовое пространство в контексте деятельности Европейского Суда по правам человека: дисс. ... канд. юрид. наук. - Москва, 2006. - 191 с.
10. Понимание государства и права. Подходы и проблемы. Материалы Международной НПК 8 июня 2013 г. – Пятигорск: РИА, 2013. – 200 с.
11. Суханов В.В. Правовое пространство и его формы: Дис. ... канд. юрид. Наук. М.: Московский университет МВД России, 2005 176 с.
12. Тихомиров Ю. А. Курс сравнительного правоведения. - М.: НОРМА, 1996. - 278 с.
13. Фуллер Лон Л. Мораль права. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 306 с.
14. Хамитов Р.Н. Личность в правовом пространстве: дисс... докт. философ. наук. – Наб. Челны: Чуваш. гос. ун-т им. И.Н. Ульянова, 2006.- 294 с.
15. Цыбулевская О.И. Нравственные основания современного российского права / под ред. Н.И. Матузова. - Саратов: СГАП, 2004. - 218 с.
16. Южакова Т.Л. Региональное правовое пространство: теоретико-правовой аспект: дисс. ... канд. юрид. наук. – Краснодар: КГУ, 2007. - 200 с. :
17. Friedman L. M. Erehwon: the coming global legal order // Stanford j. of international law. 2001. - Vol. 37, N 2. - P. 347-364.
18. Ihering von R.R. Der Kampf ums Recht, Wien: Vortrag, 1872.
19. Ihering von R.R. Yeiat des tomischen Rechts. Berlin, 1881. .
20. Orucu E. Law as transposition // Intern, a. comparative law quart. - L, 2002. - Vol. 51. - №2. - P. 205-223.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

д-р экон. наук А.В. Бондарь, И.И. Кобзев

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Развитие экономики знаний базируется на расширенном воспроизводстве человеческого капитала. Основными атрибутами которого являются знания, умения и физиологические кондиции человека. По экспертным оценкам в современных условиях удвоение знаний происходит каждое десятилетие и в начале XXI века в мире накоплены такие их объемы, что они трансформировались в новое качественное состояние и вышли на позиции главного ресурса социально-экономического прогресса человечества. В этой связи и современную экономику достаточно правомерно охарактеризовать как «экономику знаний». Следует отметить, что знания завоевывали позиции ключевого экономического ресурса. Уже, как минимум, на протяжении всей второй половины XX века наблюдались процессы увеличения их доли и значения в системе трудовых и предпринимательских способностей субъектов экономики.

Особенности постиндустриального экономического развития связаны с глубоким проникновением науки в производство, его комплексной механизацией и автоматизацией на основе создания и внедрения знание-емких технологий, позволивших развиваться тенденциям индивидуализации спроса и интенсивного развития сферы услуг. Наука перманентно превращается в главную производительную силу, а обеспечивающие ее поступательное развитие знания выходят на уровень главного фактора социально-экономической динамики общества. Происходит оснащение производства компьютерной техникой и информационно-коммуникационными технологиями. Усиливается значение информации, распространяются ресурсо- и природосберегающие технологии. Информация в виде формализованных, кодифицированных знаний не только обеспечивает широкое внедрение в производство новых, высоких технологий, но и синхронную динамику различных сфер экономики обеспеченную этими процессами. Одновременно наблюдается глобальное расширение производства и использования электронной продукции, воздействие IT- технологий на все сферы экономической и социальной жизни, усиление конвергенции отраслевых технологий в системе общественного производства. Все это инспирирует формирование единого, взаимосвязанного комплекса реального сектора экономики, науки и образования, обеспечивающего инновационные подходы в хозяйственной деятельности, насыщение рынков высокотехнологичной

продукцией в контексте знаниеемкого экономического тренда, основным драйвером которого является человеческий капитал

Функционированию «экономики знаний» всех развитых стран мира присущи черты и противоречия связанные с производством, распространением и потреблением знаний. Очевидно, что современная хозяйственная система представляет собой основанную на знаниях экономику, которая уводит ее от присущей индустриальному обществу объективированной формы присвоения в сферу неуклонно нарастающего субъективизма. Воплощаясь в человеческом капитале, знания проявляются как следствие достижения личностного высокого интеллектуального уровня определяемого образованием, опытом и генетикой человека. Они достаточно индивидуальны и уникальны, а поэтому становятся предпосылкой социальной стратификации. На микроуровне это проявляется в том, что высокоинтеллектуализированные компании, представляющие собой интегрированную систему индивидуализированных знаний, становятся структурно все более хрупкими и сложно управляемыми. Все это постепенно ломает и трансформирует традиционную структуру современных корпораций, превращая их в интеллектуализированные конгломераты, все в большей мере зависящие от сконцентрированного в них человеческого капитала, его структуры и интеллектуального содержания, а его эффективное использование дает им конкурентные преимущества.

Очевидно, что экономическая макродинамика также во все большей мере зависит от накопленных в обществе знаний, их воплощенности в совокупном человеческом капитале и условий его эффективного использования. При этом не вызывает сомнения тот факт, что совокупный человеческий капитал национальной экономики не правомерно сводить лишь к сумме индивидуальных человеческих капиталов, поскольку в нем проявляются синергетические эффекты взаимодействия входящих в него индивидуальных человеческих капиталов. Это проявляется в интенсификации информационных потоков в обществе, в нарастании научного знания, в усилении инновационности и технологичности общественного производства, в возвышении его технологических укладов.

Экономическую систему, в которой совокупный человеческий капитал в решающей мере формируется за счет знаний, которые в качестве важнейшего экономического ресурса представлены практически в каждом виде хозяйственной деятельности, накопление и эффективное использование которых обеспечивает высокую динамику экономического развития, совершенствования субъектов хозяйствования и всего социума правомерно рассматривать как экономику знаний.

Примечательно, что интеллектуальные способности в ней играют все более примечательную роль. Такая экономическая система в значительной

степени зависит от развития науки, которая опираясь на совокупный человеческий капитал общества, генерирует новые знания и способствует их распространению во все сферы человеческой жизни. Вместе с тем данную экономику было бы ошибочно связывать лишь с наукой, поскольку научные идеи и разработки должно воспринимать и эффективно использовать производство, в рамках которого накапливается и функционирует значительная часть совокупного человеческого капитала. Для того чтобы интеллектуализированное собственно производство и сфера услуг могли эффективно функционировать необходимы высококвалифицированные образованные работники, способные понять и продуктивно использовать научную информацию, распространяемую по различным сетям экономики знаний. Подготовкой таких работников призвана заниматься современная система образования, в пределах которой сосредоточена определенная часть совокупного человеческого капитала, обладающего значительным интеллектуальным потенциалом. Поэтому правомерно считать, что экономика знаний базируется на совокупном человеческом капитале высокого интеллектуального уровня, задействованном и расширенно воспроизводящемся в тесно взаимосвязанных между собой науке, образовании и производстве.

Для динамичного накопления и оптимального использования интеллектуализированного совокупного человеческого капитала являющегося драйвером экономического развития в Республике Беларусь весьма важно преодолеть ряд барьеров.

Во-первых, зависимость субъектов хозяйствования от административно-бюрократических структур.

Во-вторых, вынужденный приоритет элементов индустриальной и сырьевой экономики.

В-третьих, занижение стоимости труда высокообразованных работников, научных кадров.

В-четвертых, недостаточную вовлеченность в экономическую практику, как современных университетов, так и научных академических структур.

В-пятых, слабую вовлеченность бизнеса в развитие инновационных процессов в реальном секторе экономики, в т.ч. и с использованием венчурного капитала.

В-шестых, монополизм и неэффективность ряда сфер народного хозяйства, особенно в его индустриальном секторе.

Успешное преодоление указанных барьеров обеспечит не только высокую экономическую динамику, но и повысит конкурентоспособность субъектов хозяйствования, их устойчивость как на внутреннем, так и на мировом рынке. Все это будет способствовать развитию как системы экономических отношений, так и укреплению и консолидации социума страны.

СТРУКТУРНЫЙ СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ

д-р экон. наук В.С. Жаров

*Филиал Мурманского арктического государственного университета,
Апатиты*

Экономическая теория рыночной экономики при микроэкономическом анализе затрат ресурсов, необходимых для производства товаров, по-прежнему, как и в прошлом веке, оперирует понятиями постоянных и переменных издержек, что привело к возникновению маржинального анализа деятельности предприятий. Однако, с одной стороны, в реальной практике функционирования предприятий такое разделение не вполне правомерно, т.к. часть постоянных затрат может изменяться даже в течение года, а в видах переменных затрат частично присутствуют переменные затраты. Соответственно на предприятиях обычно выделяют условно - постоянные и условно - переменные затраты используемых ресурсов. С другой стороны, предприятия при производстве товаров используют группы экономических ресурсов, которые экономическая теория определяет как факторы производства: земля (природные ресурсы), капитал, труд и предпринимательская способность. В структуре стоимости производимых и реализуемых товаров, которая принята в российском бухгалтерском учете, они отражаются соответственно в виде материальных затрат, амортизации основных средств, оплаты труда наемных работников и прибыли предпринимателей.

Маржинальный анализ десятки лет успешно используется в практике деятельности зарубежных фирм при решении многочисленных управленческих и финансово-экономических задач, однако тем не менее сфера его применимости ограничена следующими обстоятельствами.

Во-первых, маржинальный анализ не позволяет оценивать эффективность различных вариантов деятельности предприятий в перспективе на срок более двух-трех лет, т.к. все постоянные затраты становятся переменными. Следовательно его использование для управления эффективным развитием предприятия в процессе прогнозирования и планирования, в том числе для оценки изменяющейся в будущем структуры затрат, на длительный период невозможно.

Во-вторых, маржинальный анализ не позволяет оценивать активность предприятий при использовании технологических инноваций, т.к. постоянные и переменные затраты и маржинальная прибыль не отражают результаты инновационной деятельности.

В третьих, маржинальный анализ не позволяет обеспечивать согласование экономических интересов основных субъектов управления: государства в лице Правительства страны, регионов-субъектов Федерации в

лице органов исполнительной власти и предприятий в лице их владельцев, т.к. разделение всех затрат предприятий только на постоянные и переменные не позволяет рассчитывать показатель добавленной стоимости, значение которой является вкладом каждого конкретного предприятия в ВРП регионов и в ВВП страны.

Однако, так как в российской экономике финансовый учет в целом по предприятию осуществляется в том числе и по отдельным элементам расходов по обычной деятельности, то есть по производству товаров и услуг, то все выше указанные обстоятельства легко преодолеваются при осуществлении структурного стоимостного анализа, который может быть ретроспективным и перспективным (прогнозным).

Ретроспективный анализ позволяет по значениям элементов расходов предприятий от обычной деятельности и стоимости продаж, значения которых отражаются в бухгалтерской (финансовой) отчетности, рассчитывать за соответствующий период времени (год или несколько лет) снижение либо увеличение долей добавленной стоимости и материальных затрат в структуре стоимости продаж (в сопоставимом виде, то есть исключая влияние ценового фактора). В результате, во-первых, определяется общая экономическая эффективность использования предприятием имеющихся у него материальных ресурсов. Например, при снижении доли материальных затрат в структуре стоимости продаж, а значит снижении материалоемкости, эффективность повышается. При этом одновременно увеличивается вклад предприятия в ВРП и ВВП. Таким образом, при более эффективном использовании материальных ресурсов экономические интересы всех основных субъектов управления совпадают, т.к. при увеличении доли добавленной стоимости как правило растет и доля прибыли. Во-вторых, как правило, существенное снижение уровня материалоемкости на промышленных предприятиях возможно за счет внедрения технологических инноваций [1], а для этого требуются инвестиции преимущественно в основной капитал. Так как государство и регионы заинтересованы в снижении материалоемкости, то очевидно, что они должны стимулировать такую инновационную деятельность предприятий, в том числе за счет использования «квазисамофинансирования».

«Квазисамофинансирование» представляет собой возможность промышленных предприятий использовать для финансирования инвестиций в реализацию технологических инноваций определенный объем основных налогов, который эти предприятия формируют в процессе активизации своей инновационной деятельности в предыдущие годы либо могут сформировать в ближайшей перспективе. Так как при внедрении технологических инноваций как правило увеличивается доля добавленной стоимости (ДС) в структуре стоимости продукции (при соблюдении сопоставимости цен на товары до и после внедрения инноваций), то при этом, как показано

нами в [2], возникает эффект инновационного налогового рычага (ИНР), то есть возможность увеличения налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и страховых взносов в социальные фонды в виде отчислений от зарплаты (ОГСФ), а также налога на прибыль, с каждого рубля продаж более чем на 1% при однопроцентном увеличении доли ДС в структуре стоимости продукции. Также может более чем на 1% увеличиваться с каждого рубля продаж налог на добавленную стоимость (НДС) при однопроцентном уменьшении доли материальных затрат в структуре стоимости продукции, то есть при однопроцентном снижении материалоемкости (МЕ) (в том случае, если доля ДС менее 0,5).

Расчет ИНР соответственно для НДФЛ, ОГСФ и налога на прибыль показывает возможность максимального процентного увеличения либо НДФЛ и ОГСФ либо налога на прибыль с каждого рубля продаж при однопроцентном увеличении доли ДС в структуре стоимости продукции.

Например, если доля ДС в стоимости продукции составляет 0,6 (это примерно соответствует реальной ситуации в промышленности российских регионов), то при ее увеличении на 10 % (до 0,66) НДС тоже увеличится на 10 % с каждого рубля выручки от продажи продукции. Однако, если доля зарплаты со взносами в страховые фонды составляет, например, 0,3, доля амортизационных отчислений – 0,15, доля прочих расходов – 0,05, а доля прибыли от продаж – 0,1, то максимально возможное (теоретически) увеличение доли зарплаты со взносами будет 0,36 (на 20 %), то есть НДФЛ и взносы с каждого рубля выручки могут быть увеличены в два раза больше. Если же доля прибыли максимально увеличиться до 0,16, то объем налога на прибыль повысится на 60 %. Соответственно значение налогового рычага рассчитывается путем деления доли ДС в структуре стоимости продукции на долю соответственно зарплаты со взносами либо прибыли.

Нами разработаны формулы расчета возникающего при этом эффекта для вышеуказанных видов налогов.

Также нами показано на примере крупных промышленных предприятий, что существует обратная зависимость между значениями материалоемкости (МЕ) и фондоотдачи (ФО) [3]. Она приводит к тому, что для каждого конкретного предприятия можно на основе анализа их годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности определить коэффициент пропорциональности между изменением объемов материальных затрат (МЗ) и объемом ввода основных фондов (ОФ), в том числе их активной части, то есть по сути дела в прогнозируемом периоде можно рассчитать необходимый объем инвестиций в основной капитал, который предприятию потребуется при снижении МЕ и соответствующем увеличении доли ДС. Совершенно ясно, что чем на меньшем уровне находится МЕ, тем труднее ее дальнейшее снижение и, соответственно, необходимый для этого объем инвести-

ций будет увеличиваться. С другой стороны, чем выше МЕ, тем большим будет эффект от ИНР по НДС, НДФЛ, ОГСФ и налогу на прибыль. Соответственно теоретически возможно нахождение предельного значения доли ДС в структуре стоимости продукции, при достижении которого у конкретного предприятия будет возможность полного «квзисамофинансирования».

Таким образом, в результате внедрения предприятиями технологических инноваций начинают увеличиваться налоговые поступления во все уровни бюджетной системы страны, за счет которых (полностью или частично) можно осуществлять дальнейшее стимулирование инновационной деятельности инновационно-активных предприятий.

Для управления процессом эффективного инновационного развития промышленных предприятий и промышленности регионов на средне – и долгосрочный период может быть использован прогнозный структурный стоимостной анализ. Для этого нами разработана имитационная динамическая модель аналитического типа [4]. Суть ее в том, что в отличие от большинства моделей подобного типа, использующих в качестве математического аппарата производственные функции различного вида, которые не позволяют экономисту-практику оценить их функционирование, адекватное реальной деятельности производственных систем, в ней используются существующие аналитические взаимосвязи между затратами экономических ресурсов по их отдельным элементам и получаемыми при этом экономическими и финансовыми результатами, в том числе объемами налогов, поступающих во все уровни налоговой системы. Так как управляющими параметрами являются возможный в будущем объем продаж и целевое значение доли добавленной стоимости в структуре стоимости продаж, то при использовании такой модели в прогнозных расчетах появляется возможность управления будущими затратами предприятия не только с точки зрения их объемов, но и с точки зрения изменения их структуры, а также структуры стоимости продаж в будущем с целью согласования экономических интересов основных субъектов управления. Расчеты по ней позволяют рассчитывать любые экономические и финансовые показатели развития предприятия на любую перспективу при обеспечении его финансовой устойчивости, в том числе, определять максимальное увеличение доли ДС, при которой весь необходимый для этого объем инвестиций может быть обеспечен будущим увеличенным объемом налоговых поступлений от активизации инновационной деятельности. Подобные имитационные модели разработаны нами и для оценки перспектив инновационного развития промышленности регионов-субъектов Российской Федерации в целом, в том числе отдельных промышленных отраслей и видов промышленной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жаров В.С. Инновационное развитие предприятий и экономические интересы субъектов управления // Север и рынок: формирование экономического порядка. - 2012. - №3. – С. 84-92.
2. Жаров В.С. Проблемы управления инновационным развитием экономики регионов - субъектов Федерации // Регионы России: стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития: Труды восьмой международной научно-практической конференции (Москва, 31 мая-1 июня 2012 г.). – М.: ИНИОН РАН, 2012. – Ч.2. - С. 345-347.
3. Жаров В.С. Проблемы стимулирования инновационной активности промышленных предприятий минерально-сырьевой направленности Арктической зоны Российской Федерации// Север и Арктика в новой парадигме мирового развития. Лузинские чтения-2016: Материалы VIII Международной научно-практической конференции (Апатиты, 14-16 апреля 2016 г.). – Апатиты: ИЭП КНЦ РАН, 2016. – С. 408-411.
4. Жаров В.С. Обоснование перспектив инновационного развития горнопромышленных предприятий // Экономика в промышленности. - 2012. - №4. – С. 17-20.

НРАВСТВЕННОСТЬ И ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ: СОДЕРЖАНИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ

д-р экон. наук В.Л. Ключня

Белорусский государственный университет, Минск

д-р экон. наук А.В. Черновалов

Московская академия труда и социальных отношений

Проблема взаимодействия экономики и нравственности, или, противопоставления нравственной и безнравственной экономик является в настоящее время предметом научных дискуссий разных наук, в том числе экономики, социологии, политологии и философии. Кроме того, тема нравственности – не аполитична, так как является еще и способом прикрытия безнравственности как фальсификации действительности, идеологического воздействия, развития скрытых форм возможного подчинения личностей чужой воле путем давления, насилия через наставление, чуждое истинной нравственности. Так Ф.В. Ницше считает, что нравственности «предшествует *принуждение*, и даже она сама еще некоторое время есть *принуждение*, которому подчиняются во избежание страданий. Позднее она становится обычаем, еще позднее – свободным повиновением и, наконец, почти инстинктом; тогда она, как все издавна привычное и естественное, связана с удовольствием – и называется добродетелью» [1]. Если И. Кант говорит о высшей свободе, которую ученые интерпретируют как *свободу творчества, самореализации и финансовую свободу* (не нужду трудолюбивых, талантливых людей) [2], то Ф.В. Ницше *нравственность связывает с принуждением, т.е. со страхом* который предшествует нравствен-

ности. При этом Ф.В. Ницше активно цитируется и позитивно исследуется в современных научных философских, социологических и экономических работах.

Поскольку в науке не существует единой экономической теории на все случаи жизни, постольку экономические доктрины обслуживают различные интересы, различных групп и слоев общества. Поэтому, на наш взгляд, в экономических исследованиях важно изначально реализовывать принцип целеполагания, то есть определять в чем состоит методологическая направленность экономического анализа и его предназначение – например, в увеличении уже существующего богатства нации и количества живущих среди ее членов миллиардеров, или в росте численности населения, обладающего необходимыми для жизни ресурсами, увеличении продолжительности жизни людей.

В последнее время действия международных финансовых институтов на глобальном уровне, таких как Международный валютный фонд (МВФ) или Всемирный банк, навязывающих государствам свое видение необходимых для счастливой жизни в отдельных странах экономических реформ, взамен за выделение суверенных кредитных ресурсов, приводят лишь к обнищанию широких масс населения, повышению тарифов на электроэнергию и газ, стоимости коммунальных услуг и снижению заработной платы у бюджетных работников. Действия правительств на макроуровне, желающих получить кредитные вливания от МВФ, связывают с попытками внедрения новых институтов (в рамках либеральной модели экономики – налогообложения, рынка ценных бумаг, банкротства, предпринимательства и конкуренции и т.д.), без оценки их эластичности к состоянию хозяйственной и социальной среды, что вновь приводит к идеологическим и экономическим потерям как в политической, так и в хозяйственной сфере.

С другой стороны постоянный рост богатства в странах с развитой рыночной экономикой создал условия для процветания домашних хозяйств и личностей, формирования благополучия и рационального потребления, без излишеств и консументских перегибов. Напротив, в восточноевропейских странах на уровне фирм и предпринимательства сформировался этический стиль поведения в хозяйственной сфере подобный «карточному игроку», который взамен производственно-технологической и торговой деятельности, предпочитает играть на рынках FOREX, глобальных рынках нефти, золота, рынке акций и облигаций, получая спекулятивные доходы, которые в условиях существующей рыночной и правовой экономической инфраструктуры считаются законно приобретаемыми. В этой связи возникает множество попутных вопросов о нравственных характеристиках подобного режима функционирования экономических агентов как

на глобальном, так и на национальном и микроэкономическом уровнях. Решение поставленных задач требует углубления в содержательную часть понятия *нравственности*, что, несомненно, повлечет за собой выяснение вопроса о сущности человека, об его интересах, в том числе экономических, об экономической модели человека в хозяйственной системе, его жизненной позиции.

Поэтому *нравственность в экономике* – это целевые установки любой деятельности человека и общества в целом, проявляющиеся в делении нравственных качеств на позитивные и негативные, что проявляется в намерениях, словах, реальных делах и предпринимательских проектах. Но как же объяснить существование нравственной и безнравственной экономической деятельности, неужели существуют различные экономики в нашем мире: жертвенная экономика, игровая экономика, производственно-техническая экономика, экономика знания, экономика духовности и нравственности и прочее? Да, в действительности предполагается существование всех видов экономик, в которых должен действовать человек, придерживающийся нравственных идеалов нации, что реализует конвенциональный методологический подход при построении доктрины и позволяет системно анализировать соотношение нравственности и хозяйственной деятельности.

Следовательно, модель счастливого человека основывается на методологическом индивидуализме, однако она должна реализовываться в новой экономической доктрине счастья как функция максимального эластичного приближения к нравственному идеалу нации с определенным набором ценностей, являющихся социальным базисом данного общества и его социальным капиталом.

Если рассматривать *показатели экономики счастья*, то показатель Валового Внутреннего Продукта (ВВП), которым у нас привыкли оперировать и экономисты, и представители других наук, не годится ни для сравнений стран с разной структурой экономики, ни для оценки уровня благосостояния нации. Финансово-расчетная сущность этого показателя пригодна, в основном, для целей дополнительного изготовления долларовых купюр в мировом масштабе Федеральной Резервной Системой США, так как тонну нефти и велосипед никак нельзя сопоставлять между собой, даже если по цене они и одинаковы. Реальный экономический рост легко измеряется по объёмам производства всего пяти продуктов: молока, мяса (если его производят - значит, в стране есть скот и есть корма), мебели (значит, люди строятся и заводят семьи), тканей (есть спрос на материал со стороны швейной отрасли) и металлорежущих станков. Такой подход значительно понятнее для населения и точнее описывает уровень счастья, однако в научных исследованиях не пригоден. Неоспоримый вклад в возрождение

интереса к счастью как цели государственной политики внес Рут Винховен, голландский социолог, признанный мировой авторитет в научном исследовании счастья. По его мнению, уровень счастья, который демонстрируют люди, наряду с уровнем здоровья и благосостояния является одним из важных измеряемых показателей того, насколько данное конкретное общество пригодно и комфортно для жизни людей. Он показал, что счастье может быть использовано как надежное измерение для оценки прогресса в обществе [3]. Русский социолог П.А. Сорокин указывал как на недопустимость игнорирования счастья, так и на преувеличение его значимости: «Все критерии прогресса, какими бы разнообразными они не были, так или иначе подразумевают и должны включать в себя принцип счастья» [4]. Профессор Лондонской школы экономики Р. Лэйард считает, что именно стремление человека к счастью должно быть принято государством в качестве золотого стандарта и основы всех политических решений. По его мнению, счастье граждан – единственный показатель эффективности, который правительства должны учитывать при планировании своего курса, а умножать богатство имеет смысл только для преумножения счастья людей. При этом он замечает, что традиционный показатель результативности экономической политики – ВВП – растет и тогда, когда строится новая тюрьма, когда разводятся люди, когда случается автомобильная авария или совершается самоубийство, т.е. рост ВВП достигается путем «преумножения несчастий» [5].

Многочисленные исследования подтверждают тот факт, что чем больше благосостояние, тем выше счастье – сравниваем ли мы различные страны между собой или население внутри одной страны, данный факт будет прослеживаться. Однако, как оказалось, рост удовлетворённости жизнью не всегда прямо связан с ростом благосостояния. Подтверждением этому может служить известный *парадокс Истерлина*, названный в честь экономиста Ричарда Истерлина, который обнаружил, что *рост доходов на душу населения лишь до определенного уровня приводит к росту счастья, но не более*. Р. Лэйард считает, что такой порог составляет 20 000 долларов ВВП на душу населения в год. В странах, прошедших этот уровень, удовлетворенность жизнью больше не растет, а порой даже снижается. Интерес к этому парадоксу не ослабевает до сих пор. В 2003 году Р. Винховен и М. Хэджерти опубликовали исследование, опровергающее парадокс Истерлина [6]. В 2008 году Б. Стивенсон и Дж. Вольфатерс установили, что увеличение абсолютного дохода четко связано с повышением самооценки счастья. И межстрановые исследования, и опросы внутри стран показывают, что *между счастьем и логарифмом дохода наблюдается практически линейная зависимость – одна и та же и для богатых, и для бедных*. Э. Динер также провел широкомасштабное исследование, результатом которого стал

вывод о том, что рост доходов вызывает рост счастья, если при этом потребности растут медленнее дохода [7]. Однако в 2010 году Истерлин опубликовал новое исследование, затрагивающее 37 стран, подтверждающее его предыдущие выкладки. Недостаточность экономических факторов, их неоднозначная связь с удовлетворенностью жизни проявляется, например, в том, что, хотя жители западных стран сейчас в среднем в 4 раза лучше материально обеспечены, чем 40 лет назад, уровень их субъективного благополучия практически не изменился, а у 37% богатых американцев ощущение счастья ниже среднего уровня. *Таким образом, вопрос о взаимосвязи счастья и благосостояния остался открытым.*

Справедливо утверждается, что «субъективное восприятие удовлетворенности жизнью объективно влияет на общественную ситуацию в гораздо большей степени, чем реальное положение дел», поэтому, как отмечает С.В. Степашин, «удовлетворенность или неудовлетворенность населения своей жизнью является важным показателем внутренней стабильности общества, уровня общественной поддержки деятельности властей и властных институтов в целом». Постепенно приходит понимание того, что «опросы о счастье могут служить важным вспомогательным инструментом для формирования общественной политики» [8]. В настоящее время основное отличие так называемой вторичной модернизации от первичной принято усматривать в том, что ее главной задачей становится уже не просто развитие экономики ради удовлетворения материальных потребностей людей, *а повышение качества жизни ради удовлетворения их потребностей в счастье и самовыражении.*

19 июля 2011 года Генеральная Ассамблея ООН по инициативе Бутана и при соавторстве более 50 государств, в том числе Франции, Великобритании и Японии, приняла резолюцию «Счастье: целостный подход к развитию», в которой рекомендовано использовать счастье как показатель развития каждой страны [9]. При этом в Резолюции ООН содержится призыв к странам мира осуществлять деятельность по разработке собственных методов измерения счастья, представлять их в ООН с целью обмена опытом и формирования универсальной системы оценки уровня счастья. Еще одна попытка найти альтернативу ВВП была предпринята в 2008 году во Франции. Президент страны Николя Саркози создал специальную комиссию по измерению экономических достижений и социального прогресса, которую возглавили нобелевские лауреаты – индиец Амартия Сен и американец Джозеф Стиглиц, известные своим критическим отношением к общепринятым методам управления экономикой. Комиссия предложила использовать для расчетов такие индикаторы качества жизни, как устойчивость развития, безопасность, политические права людей, состояние экологии и т.д. В 2009 г. Стиглиц и Сен опубликовали статью, в которой утвер-

ждали, что преувеличение значения динамики ВВП стало одной из причин мирового финансового кризиса. Правительства и экономисты упустили из виду другие, не менее важные факторы, такие как социальная цена безработицы или неконтролируемое кредитование, которое увеличивало сегодняшние темпы роста экономики в ущерб дню завтрашнему. По итогам работы комиссии президент Саркози предложил ввести для оценки развития страны такие параметры, как (1) *счастье* и (2) *доступность услуг здравоохранения*, и призвал другие страны взять на вооружение опыт Франции. Всевозможные индексы счастья рассчитываются различными международными организациями и научными центрами, которые используют самые разнообразные методики. Самой известной и наиболее широко признанной альтернативой ВВП стал *Индекс человеческого развития (ИЧР)*. Он включает в себя в качестве составной части ВВП на душу населения, а также такие индикаторы, как доступ к образованию, средняя продолжительность жизни и ряд других факторов. ИЧР ежегодно рассчитывается аналитиками Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) совместно с группой независимых международных экспертов. Для определения этого индекса наряду с аналитическими разработками используются статистические данные национальных институтов и международных организаций. Доклады ПРООН по результатам исследований публикуются с 1990 года [10]. При всех своих достоинствах ИЧР имеет и ряд существенных недостатков: например, он опирается на национальные средние показатели, не отражающие асимметричность в распределении благ, не принимаются во внимание экологические факторы и *вопросы духовно-нравственного развития человека*. Поэтому, несмотря на комплексный подход, с учетом многочисленных показателей, используемых в расчете ИЧР, предпринимаются попытки совершенствования данной методики и поиска оптимального и универсального метода измерения счастья.

Очередная такая попытка была предпринята в 2006 году. Британский исследовательский центр *New Economic Foundation* совместно с некоторыми международными организациями и группой независимых экспертов разработал Всемирный индекс счастья (*The Happy Planet Index*). Это комбинированный показатель, который измеряет достижения стран мира и отдельных регионов с точки зрения их способности обеспечить своим жителям счастливую жизнь. В основе индекса лежат предположения об априорном желании человека прожить долгую жизнь, избавленную от страданий и лишений, нацеленности государственной деятельности на максимизацию благосостояния собственных граждан, включающую в себя разумное использование и охрану окружающей среды. Из них и вытекают три основных компонента, используемых при вычислении индекса: *субъективная удовлетворенность жизнью, ожидаемая продолжительность*

жизни и состояние окружающей среды, измеренное через размеры биологически продуктивных территорий в расчете на одного человека. Иными словами, основная цель составления данного индекса заключается в том, чтобы оценить эффективность политики государства в отношении природных ресурсов страны и благополучия собственного населения. Главная цель, которую преследовали создатели Всемирного индекса счастья, заключалась в том, чтобы определить эффективность, с которой страны используют экономический рост и природные ресурсы для обеспечения своим гражданам счастливой жизни. Сами авторы исследования признают, что индекс счастья не лишен определенных недостатков. Страны, которые демонстрируют хорошие результаты в рейтинге, могут испытывать определенные проблемы. В частности, индекс не учитывает нарушения прав человека. Более того, люди, права которых нарушаются в наибольшей степени, составляют меньшинство, и это почти не отражается на усредненных показателях.

Свой «индекс лучшей жизни» (или «*Better Life Index*») с 2011 года начала рассчитывать и известная международная Организация экономического сотрудничества и развития (*Organization for Economic Co-operation and Development*). Рейтинг стран составляется на основе официальной статистики и опросов института Гэллага по 11-ти параметрам: *доход, жилье, работа, окружающая среда, образование, баланс работы и отдыха, безопасность, удовлетворенность жизнью, вовлеченность в гражданскую активность, здоровье, сообщество*. В базовой модели каждому из субиндексов присвоен одинаковый вес. Изначально индекс охватывал только страны ОЭСР, однако с 2012 года в него были включены Россия и Бразилия. Между тем на Западе людям сегодня важна, прежде всего, удовлетворенность жизнью, на втором месте для них стоит образование, на третьем – здоровье [11].

Отдельно можно отметить многочисленные рейтинги счастливых стран, составленные по результатам опросов населения на основе самых разнообразных методик. Наиболее известный среди них – «индекс качества жизни» или «индекс удовлетворенности жизнью» (*Well-Being Index*), методологию которого разработал психолог и социолог, нобелевский лауреат Даниэль Канеман. Источником данных для него является *Gallup World Poll*. В расчет включается ряд индексов: *индексы личного здоровья, оптимизма, базовых нужд общества, гражданской вовлеченности, доверия к национальным институтам, развития молодежи, коррупции и несколько других*. В основе исследования лежат национальные опросы с сохранением базового блока вопросов единым для всех стран. Люди отвечали на ряд вопросов, касающихся проблем проживания, питания, правопорядка, личной экономической ситуации, здоровья, доверия к национальным институтам и т.д. По результатам опроса определились три группы:

«страдающие» (показывающие низкий уровень удовлетворенности), «борющиеся» (демонстрирующие средний уровень удовлетворенности) и «преуспевающие» (высоко удовлетворенные жизнью). Процентное соотношение данных групп и ложится в основу ранжирования стран.

Итак, в идеале не государственный строй должен подстраивать под себя нравственность, а законы нравственности открываются, воспринимаются и реализуются в зависимости от уровня знаний и уровня нравственности правящей элиты общества, но, безусловно, в каждой нации присутствуют какие-то главные нравственные качества, ее отличительные особенности в международном сообществе, связанные с религией, историей, культурой, климатом и формой государственной правления как одним из факторов. В то же время представляется значимым для сегодняшнего этапа развития белорусской экономической науки использование научных концептов экономики счастья. С другой стороны, следует отметить наличие значимых дискуссионных зон в этой проблематике, которые имеют тенденцию расширения разными, не связанными между собой исследованиями в разных науках, вместо междисциплинарной направленности на конструктивное разрешение общей противоречивости рассматриваемой концепции и понимания ценности в единстве (не единообразия) в научных исследованиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ницше, Ф.В. Человеческое, слишком человеческое. Книга для свободных умов. Отдел второй: К истории моральных чувств, §99.
2. Кант, И. Основы метафизики нравственности. Электронный ресурс: http://annaganzha.narod.ru/kant_omn_fr.pdf
3. Veenhoven, R. Questions on happiness: Classical topics, modern answers, blind spots. In F. Strack, M. Argyle, & N. Schwarz (Eds.), *Subjective well-being: An interdisciplinary perspective* (P. 7-26). – Oxford, England: Pergamon Press, 1991. – P. 14.
4. Сорокин, П.А. Социологический прогресс и принцип счастья / П.А. Сорокин // *Человек. Цивилизация.* – С. 511.
5. Лэйард, Р. Счастье: уроки новой науки / Р. Лэйард. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011
6. Hagerty, M.R. Wealth and Happiness Revisited Growing wealth of nations does go with greater happiness / M.R. Hagerty, R. Veenhoven // *Social Indicators Research.* – 2003. – Vol. 64. – P. 1-27.
7. Diener, Ed. Rising income and the subjective well-being of nations / Ed. Diener // *Journal of Personality and Social Psychology.* – Vol. 104 (2). – Feb. 2013. – P. 267-276.
8. Степашин, С.В. Государственный аудит и экономика будущего / С.В. Степашин. – М.: Наука, 2008.
9. Официальный сайт Информационного центра ООН в Москве. – Режим доступа: <http://www.unic.ru>
10. Официальный сайт Центра гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/>
11. Долгин, А. Экономика счастья / А. Долгин // *Независимая газета.* – 2009. – 28 мая.

ANALYZING REWARD POLICY IN CONNECTION WITH THEORIES OF MOTIVATION

Dr.hab. in Economics Alexey Koryakov
Ph.D. in Economics Maxim Tropinin
Moscow University named after S.U. Vitte

In today's high competitive labour market it is highly important to recruit and retain critical employees. About 86% of companies were experiencing difficulty attracting and retaining new employees while 58% of companies assume that they are feeling difficulty retaining their employees (Ramlall, 2004). On the other hand to survive and grow any company should be able to motivate employees correctly. There are many theories about motivation and majority of them admit that pay is not a primary factor driving job satisfaction. Companies should be able to respond employees' expectancy about their job and be flexible suggesting "reward menu".

However, thoughtful pay policy, connected with personal performance indicators is often underestimated. A 2006 study found that whereas only 45% of employers considered that pay was a key factor in losing top talent, 71% of top employees indicated that it was the main reason (Robbins, Judge and Campbell, 2010). The average company loses nearly \$1 mil with every 10 managers and professional employees leaving the company (Ramlall, 2004).

So, it becomes crucial to the company to elaborate efficient "reward menu" strategy and policy. It is necessary to understand how to pay employees and what to pay. To underpin strategic decisions correctly managers should be guided both by theory and working experience. The assignment shed light through examples that reasonable care about the staff can significantly contribute to company growth.

Employees have multiple needs depending on the individual, family, and cultural values. Human resource (HR) managers are responsible for anticipating employees' desires and making them work better in exchange for goods. But according to Guest's national attitude study found that only 37% of UK employees reported that their managers motivated them improve their performance (Brown and Purcell, 2007).

There are different approaches to the concept of reward by theory and practice. But they both assume that the main function of reward is to motivate employees. In the first part of the assignment the nature of reward will be discussed through the literature.

Reward according to Zhou (2009) is the compensation which an employee receives from the company for his or her service. It not only contains currencies

and other forms which can convert into currencies, but also an access to comfortable location, friendly climate and favourable relations inside the company, participation in decision making process, the challenges and sense of achievement, opportunities to grow and other elements that are difficult to evaluate in currency.

Beardwell and Claydon (2010: 497) suggest that reward is ‘a bundle of returns offered in exchange for a cluster of employee contributions’.

Reward has a few functions. As a compensatory function, it is a retribution for the service or work that employee granted to the company. Another function of reward is motivation. Regulatory function of reward includes allocation of the labour force according to the market conjuncture (Zhou, 2009).

As rightly noted Bowey (2005) theories of motivation underpin many of the decisions, made by managers about reward systems. It is necessary to know theories of motivation to understand reward concepts today. The main theories of motivation that are popularly discussed in HR management (HRM) literature are represented in the table:

Table

Theories of motivation

Theory name	Main idea
Maslow’s need hierarchy theory	Motivation is a function of five basic orderly arranged needs
Alderfer’s ERG theory	There are three types of needs: existence, relatedness, growth orderly arranged
Two factor theory	Job related factors are hygiene and motivation factors
Expectancy Theory	Level of motivation depends on the attractiveness of the rewards and probability of obtaining those rewards.
Adam’s Equity Theory	Focuses on the concept of fairness in the workplace

Reflecting these theories to small businesses, the expectancy theory seems the most winning, because there are perspectives to grow in sales and profit. In big companies the most reliable seems Adam’s Equity Theory as building good corporate culture and climate.

In big companies it is a responsibility of human resource department to participate in designing reward strategy, policy and realize it. For instance, in Saint-Petersburg State University of Civil Aviation, there is human resource department, headed with provost that implements appropriate strategy in accor-

dance with the University Strategic Plan Development, confirmed by Federal Agency of Air Transport and Rector.

In small companies' founders or general manager produce reward strategy according to his or her personal strategic view and experience. In starting up company TNL International Treading, dealing with export-import between Russian-Serbian markets, reward is the matter of founders' reward policy that is mutually accepted just after the company was established.

During the last centuries many economists, sociologists and politicians have been reflecting upon the concepts of reward. In the second part of the assignment the evolution of concept of reward will be discussed. It is necessary to know historical approaches in order to foresee future and adapt contemporary reward system to changes.

The earliest views on the reward issues emerged in Ancient East, Mesopotamia, Ancient Egypt, Babylon, and they were purely practical.

The first scientific approaches to the reward policy were outlined by Ancient thinkers Plato, Aristotle, Xenophon.

The father of scientific management, as Taylor is often regarded, believed that the vital necessity of the company is to provide employees as high wages as possible. At the beginning of the XX century Ford advocated the idea of "welfare capitalism"; he was among the first pioneers who embodied the concept of persistent hiring, keeping and promotion the best workers on his manufacturers. Ford believed that people have different abilities to work and that is why employees should be rewarded individually according to extend of their contribution to the company. Ford paid the highest salary in industry of 6 \$ per day and shared annual profit with employees to encourage them to work more productively. These ideas are reflected particularly in his famous book "My life and work" (Ford, 2010).

Considering contemporary approaches to the rewards it seems obviously that previous concepts should not be removed entirely, it is recommended to modern companies find balance between old and new approaches to reward.

Traditional reward concept assumes that employees' benefits are largely function of social or organizational position they have. Unlike it the contemporary approach suggests reward people according to the value they brought to the company. People should be also rewarded according to the acquisition of new knowledge, skills and qualifications.

The contemporary reward management literature as well as practice support shift towards the individualization of employment relationships and rewards, stress the necessity of closer connection HRM, policy and practice of the

organization and employees' efficiency. Modern HRM literature recommends to companies to move from ad hoc, short-oriented approach to strategic, long-term approach to the reward management.

Contemporary concept of reward management suggests shift from collectively bargained wages to individually pre-set salary system, linking to the key performance indicators and stimulating employees to be more efficiency driven and skilful; connect pay system to company goals and objectives, develop more flexible pay elements such as “adds-on” and “at risk” components (Drucker and White, 1997).

So, the research outlines major problems of motivation in rewards context. It contains vast literature overview on the problem of rewards and motivation in modern European countries and Russia. The article describes functions of reward and links them with motivation theories. Also it traces the evolution of scientific approaches of the concept of reward from the Ancient times till modern views. It summarizes modern trends to reward by theory and practice.

REFERENCES

1. Beardwell, J. ed. and Claydon, T. ed. (2010) Human resource management. 6th ed. Harlow: Pearson Education Limited.
2. Bowey, A. (2005) Motivation: the art of putting theory into practice. European Business Forum. [ProQuest Business Collection] Winter 2005, vol. 20 pp. 17-20. Available from: <<http://search.proquest.com/docview/224666442?accountid=132872>> [Accessed 22 March, 2013].
3. Brown, D. and Purcell, J. (2007) Reward Management: On the Line. Compensation and Benefits Review. [ProQuest Business Collection], Jun 2007, vol. 39 (3) pp. 28-34. Available from: <<http://search.proquest.com/docview/213683646?accountid=132872>> [Accessed 22 March, 2013].
4. Drucker, J. and White, G. (1997) Constructing a new reward strategy. Reward management in the British constructing industry. Employee Relations [ProQuest Business Collection] 1997, vol. 19 (2) pp. 128-146. Available from: <<http://search.proquest.com/docview/235207302?accountid=132872>> [Accessed 22 March, 2013].
5. Ford, H. (2010) My life and work. 3^d ed. Minsk: Popurpy.
6. Ramlall, S. (2004) A review of Employee Motivation Theories and their Implications for Employee Retention within Organizations. Journal of American Academy of Business, Cambridge. [ProQuest Business Collection] September 2004, vol. 5 (1/2) pp. 52-63. Available from: <<http://search.proquest.com/docview/222877129?accountid=132872>> [Accessed 22 March, 2013].
7. Zhou J. (2009) Total Reward Strategy: A Human Resources Management Strategy Going with the Trend of the Times. International Journal of Business and Management, vol. 4 (11), November 2009, pp. 177-183.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ – НАУКА КОРОЛЕЙ: ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА И СОВРЕМЕННОСТЬ

д-р экон. наук П.С. Лемещенко

Белорусский государственный университет, Минск

Такое название, по сути, было заложено основателем этой академической дисциплины А. Монкретьеном, написавшим «Трактат по политэкономии», 400-летие которого человечество отмечало в прошлом 2015 году. Если обратиться к истории социально-экономического развития, то можно заметить, что старт современной экономической цивилизации с ее довольно сложными и противоречивыми результатами заложила именно политэкономия. И тем более странно, что это, пожалуй, единственная наука, которая оказалась сегодня за «бортом» своего освоения и развития на новой, современной основе и даже исключена из научных классификаторов, учебных планов, программ вузов.

Выяснение направлений социально-экономического *развития*, поиск причин бедности и путей успеха, благополучия стран являются стержневыми проблемами всей истории эволюции экономической науки. По сути, классическая политэкономия явила собой первой, относительно сформировавшейся наукой не просто об экономическом росте, а о *хозяйственном развитии*. Это была упорная, долгая, противоречивая и трагическая работа умов всесторонне образованных людей за поиск стратегии и форм эволюции человеческого сообщества. В настоящее время эту же проблему, но уже в современных условиях попытались решить через категорию «инновации». Правда, успехи здесь не только постсоциалистических, но и всех остальных стран более чем скромные, о чем свидетельствуют *результаты мирового общего кризиса (!) 2008 г.*, ориентирующие, в том числе и на необходимость кардинальных изменений и в области экономической науки¹. Действительно, экономическая наука² начала активно использовать этот термин в своем аналитическом обороте где-то в 80-е годы. Во-первых, остро обнаружилась в очередной раз проблема поиска новых источников эко-

¹ Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М., 2011; Стиглиц Дж. Цена неравенства. М., 2015; Кругман П. Возвращение великой депрессии. М., 2009.

² В данном контексте под экономической наукой понимается лишь направление и сложившаяся исследовательская программа «экономикс» неоклассики. Об отличиях политэкономии, экономикс, других школ и направлений теории, а также закономерностях эволюции экономической науки в широком смысле слова, методологии и аналитического аппарата см.: Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции, новые тенденции // Теоретическая экономика: структура, классические традиции, новые тенденции. Минск: БГУ, 2001. – 299 с.; Очерки политической экономии / Под общ. ред. П.С. Лемещенко. Минск: БГУ, 1999; Лемещенко П.С. Неополитэкономия как теоретический императив постиндустриального развития // Философия хозяйства. М.: МГУ, 2000, № 2, с. 68-89; Экономика. Университетский курс: Учебное пособие / Под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лукина. Мн.: Книжный Дом, 2007, введение, главы 1, 19.

номического роста, чем ограничивалась в силу известных идеологических мотивов более фундаментальная проблема выбора *стратегии социально-экономического развития*. Во-вторых, сказались не только « пороки рынка », но и « пороки государства » и поэтому встал вопрос как, в каких конкретных социально- и политико-экономических *формах* совместить рыночный утилитаризм с цивилизационными ценностями западного общества³. Иначе говоря, проявился в очередной раз « порок мышления ». В-третьих, следовало разрешить известное противоречие крупного капитала, имеющего тенденцию к монополизации, к *корпоративному обобществлению*, и малого бизнеса, « подогревая » тем самым через естественно затухающую конкуренцию. В-четвертых, неоклассическая теория через понятие « инновации » делает попытку восстановить в « экономике » ее технико-технологическую основу, которая в классической политэкономии была представлена через « производительные силы » и соответствующие их элементы, взаимосвязь. Наконец, в-пятых, уже остро почувствовалась необходимость *целостного, всестороннего, развивающегося и полного* научного отражения противоречивой реальности, в котором бы нашлось место и внеэкономическим условиям и факторам хозяйствования. А усиливавшаяся научная специализация и приверженность идеологическим канонам не позволяли это делать, порождая « дефект знания », т.е. фрагментарность, расчлененность знания. Таким образом, существенные изменения, происходившие в реальных хозяйственных процессах, а также осмысление гносеологических противоречий, серьезные теоретические наработки в других отраслях знания и междисциплинарные исследования подвели к необходимости формирования или новой теории с ее адекватной метапарадигмой и категориальным наполнением⁴, или же обращению к эвристическим традициям политической экономии, наполняя ее новым содержанием. Сегодня на эту тему дискуссии идут крайне активно.

³ В неявном виде органически целостное сочетание собственно экономики, политики, этики, философии, организации, права было представлено еще в работах Смита (мы не будем пока касаться научных основ Аристотеля и Платона), семь лет преподававшего « Теорию нравственных чувств »; Рикардо, занимавшегося политикой, историей, бизнесом; Маркса, юриста по образованию и политэконома, философа по духу; В.Ойкен – деятель Фрайбургской школы; Дж.Кейнс – участник Блумбергской группы, активный политик.

⁴ В 80-е годы философско-методологические дискуссии переросли в методологический бум, где явно просматривается идея формирования новой парадигмы с иным предметом и методологией. См.: Алле М. Экономика как наука / Пер. с фр. М.: Наука для общества, 1995. – 166 с.; Ананьин О. Экономическая наука в зеркале методологии // Вопросы философии. – 1999, № 10, с. 135–152; Бузгалин А. В., Колганов А. И. Теория социально-экономических трансформаций. М., 2003. – 656 с.; Бузгалин А. В. Колганов А. И. Глобальный капитал. – М., 2004. – 512 с.; Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории // Эковест, 2003, вып. 3, № 3, с. 336–422; Лемещенко П.С. Теоретическая экономика как научная основа мир-системы 21 века // Философия хозяйства. М.: МГУ, 2006, № 4, с. 101–120. Центр общественных наук при МГУ им. М. В. Ломоносова (рук. Ю. М. Осипов) организовал целую серию книг, посвященных теоретическим проблемам эволюции экономической науки в условиях современной трансформации: « Экономическая теория на пороге XXI века », переименованная в новом текущем столетии как « Экономическая теория в XXI веке ».

То, что сегодня существует – это не что иное, как материализованное знание и экономическое сознание. У. Баумоль, положивший начало новой дискуссии с целью подвести итоги достижения экономической теории за прошлый век, пишет: «... Наибольший научный прогресс по сравнению с началом века можно обнаружить *не в теоретических новациях*, а в развитии эмпирических исследований и применении теоретических концепций к решению конкретных практических проблем» [2, с. 80, 104]. Применительно к нашей теме эвристические возможности неоклассической парадигмы Дж. Стиглицем оцениваются еще более конкретно: «Рыночная экономика, в которой исследования и инновации играют важную роль, недостаточно хорошо описываются стандартной моделью конкуренции» [3, с. 391]. Одна из фундаментальных причин такого положения заключается в том, что теория рыночной экономики (неоклассика) есть не что иное, как учение об *обмене*, каталлактика по определению Л. Мизеса [4]. Производство же, как категория политической экономии, отражает широкий спектр фундаментальных оснований хозяйственной системы, включая динамические технико-экономические и политико-социальные изменения не только общего уровня, но и на стадиях производства, распределения, обмена и потребления.

Оставляя за пределами внимания вопросы экономики, к которым обращалось и обращается неоклассическая теория и которые известны более из учебников и учебных пособий, выполненных в англо-американских методологических традициях, обратимся к вопросу, а каково же сегодня состояние политэкономии. В «Кембриджской энциклопедии» указывается, что «политическая экономия» – это название, которое было дано экономике в конце XVIII в. – начале XIX в. В нынешнем столетии это понятие не получило широкого распространения ... поскольку спектр проблем, изучаемых экономикой сегодня, гораздо шире, он включает в себя значительно больше вопросов, чем состояние национальных экономических систем и роль правительства в экономической жизни» [5, р. 958]. В «Новом кратком оксфордском словаре английского языка» политическая экономия определяется как «одно из направлений экономики, предметом изучения, которого являются экономические проблемы правительства» [6, р. 782].

Однако анализ проблем, методологических подходов и других свойств современной экономической науки позволяет выделить несколько направлений именно политической экономии, которые позволяют заключить, что данная дисциплина скорее живое ищущее творчество, чем мертвая история. Прежде всего, хорошим примером является возрождение в 60-е годы политэкономии в классических традициях. Распределение доходов, проблема власти, монополистического и транс-

национального капитала – центральные проблемы этого направления политэкономии [7, p. 17, 266-273].

Многие направления исследований, которые сегодня рассматриваются как междисциплинарные, Смит, Милль или Маркс отнесли бы исключительно к области политической экономии. Дж. Альт и А. Алесина рассматривают политическую экономию как область знания, выходящие за пределы экономики. Они характеризуют современную политическую экономию как отрасль социальных наук, стремящуюся к более широкому осмыслению экономических проблем, чем это делается в рамках основных направлений. Эта дисциплина рассматривает институты скорее как эндогенные феномены, применяя междисциплинарные методы исследования, теорию игр, сближая макроэкономику с политикой, правом, историей, социологией, экологией, этикой. Размер дохода и богатства в данном контексте рассматривается как функция от формируемых институтов: это $y = f(I_1, I_2 \dots I_n)$, где I_1, \dots, I_n – это институциональные изменения. Если еще два десятка лет некоторые проблемы получали лишь свою формулировку, то сегодня ряд из них уже получил свое некоторое теоретическое и практическое разрешение. Например, это относится к исследованиям межпартийной борьбы Э. Даунса и теории У. Райкера о формировании правительственных коалиций, описывающих роль распределительной политики при формировании правительств.

К числу крупнейших достижений политэкономии XX в. относятся теорема невозможности К. Эрроу и доказательство произвольности совокупных правил социального выбора, которые плохо согласуются с либерально-демократическими мифами о «воле народа». Среди важнейших достижений следует отметить модель бюрократии, монопольно регулирующей информационные услуги (У. Нисканен), (Г. Миллер, Т. Мо), теорию политических циклов деловой активности (У. Нордхаус, Д. Гиббс), влияющей на экономические результаты [8, с. 19-23].

Особое значение и серьезную прикладную проработку занимает проблема формирования и распределения бюджета, имеющая свои частные ответвления: теория сглаживания налогов, концепция перераспределения государственного долга между поколениями, модель политического конфликта и исследования по институциональному отбору, зависящему от использования бюджетных средств, которыми распоряжается избранное демократическим путем правительство или законодатели.

Буквально во все разделы экономической науки проникла идея Р. Коуза о транзакционных издержках. Сама постановка вопроса об их положительной величине в условиях разделения труда и обмена, а также гипотеза о необходимости спецификации прав собственности в условиях рынка,

на наш взгляд, является типично политико–экономическим достижением на новом уровне теоретического осмысления рыночного хозяйства.

«Политическая экономия голода» А. Сена и Й. Дрейзе не только опровергает Парето-оптимальность, но и институциональными отличиями (средой, политикой, законами распределения) объясняет причину 20 % мировой бедности и нищеты.

Позитивный анализ современного мирового хозяйства свидетельствует, прежде всего, о том, что, *во-первых*, динамика *развития* крайне неустойчива и имеет нестабильные темпы экономического роста *без тенденции к развитию*. *Во-вторых*, резкие колебания конъюнктуры наблюдаются и в системе мирохозяйственных связей, отношений. Торговля имеет тенденцию к сокращению в общей структуре трансакционных сделок (около 2%), что подрывает мотивы инновационного развития производительного капитала как ее основы. Мировая финансовая система превратилась, по существу, в глобальный самостоятельный спекулятивный конгломерат – квази-экономику, функционирующий не в интересах развития национальных экономик и жизни людей планеты. *В-третьих*, мировая экономика как целое (*мир-экономика*) опирается сегодня на гигантскую пирамиду долгов не только бедных, но и богатых стран. Парадоксально то, что сама *кризисность* мира обеспечивает пока еще внушительную *глобальную ренту финансовому капиталу*, который проводит рискованные операции на фондовых и валютных рынках. Ситуация на уровне глобальных финансов усложняется тем, что возрастает риск неуправляемости, неконтролируемости и, следовательно, очередного всеобщего кризиса. *В-четвертых*, колебания валютных курсов объясняются в первую очередь внедрением в хозяйственную деятельность спекулятивного мотива своеобразного «казино–экономики». Колебания цен на нефть как стратегический товар подтверждают высказанный тезис, ибо это колебания никак не связаны ни с затратами, ни новыми технологиями, ни даже новыми рынками, динамикой мирового ВВП. Политика международных институтов направлена на сознательное снижение твердости национальных валют, консервируя тем конкурентоспособность стран. *В-пятых*, на сегодняшний день в мире происходит очевидный технологический, демографический, экономический и социальный перекос. Инновации и, естественно, капиталовложения больше всего проникли в финансовую сферу, обеспечивая рентные доходы, дестабилизируя рыночную стратегию развития, «сбив» ее генетический код.

В-шестых, в конце 20 века возникло еще одно *неравенство* еще более глубокое, чем неравенство по уровню бедности и потребления, которое также углубилось. Рынок, как оказывается, за сотни лет не решил проблему даже относительного материального благосостояния, потому что го-

лодных стало еще больше. Но суть возникшего нового неравенства состоит в том, что глобальная сеть, созданная информационно–компьютерными технологиями, зафиксировала и неравенство стран и людей в *доступе к информационному ресурсу*. Возникла серьезная социально-нравственная проблема *информационной дискриминации*, которая в свою очередь *разлагает общественный капитал и тем самым нарушает хрупкое институциональное равновесие*. Эксплуатация приобрела более изощренные формы, усиливая неравенство населения, беднейшая часть которого уже составляет около 40 %.

В-седьмых, современная мир-экономика со своими характеристиками уже давно не вписывается в предмет мировой экономики. Мировое хозяйство функционирующей модели при тенденции к глобализации обнаружило свой *предел к потенциальному развитию*. Это проявляется в разделении мировой экономики на части, которые иногда называют великими мировыми разломами. По сути, это новый передел мира. *Противоречие между трудом и капиталом переходит в плоскость более глубокого противоречия между логикой развития капиталов и культурными ценностями человеческого бытия, логикой спекулятивной экономики и избранными в эпоху классицизма ценностями демократическими*. Объектом жесткой конкуренции и эксплуатации является *распределение функций и ролей государств по участию в мировом управлении*.

Оценивая под углом зрения *мировых тенденций уровень достижений экономической науки в традициях «мэйнстрима»*, следует отметить, что ее *предмет* не получил четкого статусного *определения*. Инвентаризация идей экономической теории показывает ее заикленность на системных свойствах абстрактного *рынка* и может предложить лишь узкую, статичную, фрагментарную и самый общий набор принципов функционирования этой модели экономического устройства без философского, исторического, политического и социального контекста. *Наука об экономике*, традиционно базировавшаяся на соответствующих стоимостных категориях, дополненных ценностными характеристиками утратила во многом свою историко-логическую эвристичность, самостоятельность, цельность и практичность. Проявлением цивилизационного кризиса выступило возникновение *параэкономики и гетероэкономики* как своей противоположности, переходящую в теневую, а потом и в *антиэкономику*. Начали возникать в связи с этим и *лжетеории*, «объясняющие» эти новые явления в заданном русле.

Таким образом, выходящие сегодня на поверхность современные практические хозяйственные проблемы и сложившийся уровень теоретических наработок позволяют на текущий момент заметить эволюцию на новом витке политэкономии, центральным предметом которой выступают

проблемы институциональной архитектоники и институциональных изменений. Важные *изменения* в теорию вносятся *влиянием «новой экономики», «экономики знаний»*. Формирование новой экономики соответственно связано с циклами технологических укладов, структурой производственных отношений хозяйственных связей и форм. Свойственные для новой экономики проявления стали *доминирующими* как в общей стратегии развития, так и в традиционных отраслях, отношениях, связях. Поэтому политэкономия на этом уровне должна строиться на несколько иных методологических подходах. *Первый* – признание в познавательном объекте активного сознательного начала, уже владеющего в какой-то степени информацией и располагающего комплексом психологических свойств, адекватных современному экономическому социуму, позволяющих последнему реагировать на изменяющуюся, в том числе и конкурентную среду. *Второй* аспект теории относится к тому, что экономисты игнорировали до самого последнего времени, – это признание в людях свойств и целей, выходящих за узкие утилитарные пределы, которыми традиционно экономисты ограничивают свои аналитические конструкции, и включение активных рефлексивных моделей сначала в познавательную деятельность, а потом и в управленческие решения. *Третий* – влияние возникшей новой нормы, регламентирующей не только поведение хозяйствующих субъектов, но и придающей *целостность* современной экономической системе – *институциональной ценности*. Последняя есть не что иное, как в высшей степени субъективированная категория, приходящая на смену стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бьюкенен Дж. Нобелевские лауреаты по экономике. Избранные труды. М., 1997.
2. Баумоль У. Чего не знал А. Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопросы экономики, 2001, № 2.
3. Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории // Эковест, 2003, вып. 3, № 3.
4. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М., 2000.
5. Crystal D. Cambridge Encyclopedia. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
6. Brown L. New shorter Oxford English Dictionary. Oxford: Oxford University Press, 1993.
7. Arndt W. Political economy // Economic Record. 1984. Vol. 60.
8. Экономика. Университетский курс: Учебное пособие / под ред. П.С. Лемещенко, С.В. Лукина. Мн., 2006.
9. Смит А. Теория нравственных чувств. М., 1997.
10. Стиглиц Дж. Цена неравенства. М., 2015.
11. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М., 2015.

ЭТНОМЕНЕДЖМЕНТ И ЭТНОЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ВЗАИМОВЛИЯНИЯ

д-р экон. наук К.В. Павлов

*Камский институт гуманитарных и инженерных
технологий, Ижевск*

Целенаправленное изучение различных наций и народностей в рамках различных наук ведется уже достаточно давно. Наряду с особенностями исторического развития разных народностей постепенно выявляются общие законы и закономерности функционирования этносов, определяются экономические, социальные, демографические и экологические факторы их существования. Важную роль при этом играет анализ взаимосвязи этнических и социально-экономических процессов, исследование национальных особенностей экономического поведения. При изучении этой проблемы выделяют несколько принципиально различных точек зрения.

В соответствии с марксистским подходом и, прежде всего, учением о базисе и надстройке, а, также учитывая связь с законом соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил этнические процессы определяются степенью развитости производственных отношений, которые в свою очередь зависят от характера и уровня производительных сил. В учении М. Вебера просматривается прямо противоположный подход: один из важнейших элементов существования этноса - идеология (в работах М. Вебера речь идет прежде всего о протестантской этике) - в значительной степени определяет уровень развития экономики и производственных отношений. Как показывают различные исследования, истина, что называется, лежит посередине.

В частности, об этом свидетельствует анализ так называемых традиционных восточных обществ, где, как известно, психология проживающих в них народностей отличается крайним консерватизмом, в следствии чего новации ими воспринимаются с большим трудом. Кстати, даже в ортодоксальном марксизме можно выделить несколько особняком стоявшую концепцию об азиатском способе производства, в которой несмотря на характерный для этой формы марксизма экономический детерминизм по существу констатировалась определяющая роль азиатских традиций и восточной психологии в процессе влияния их на характер и уровень развития производственных отношений. Таким образом, целесообразнее, на наш взгляд, искать не первопричину в цепочке "производительные силы - производственные отношения - этнос", а изучать взаимодействие и взаимовлияние различных составляющих этой цепочки.

В частности, большое значение имеет исследование влияние национальной психологии на экономику и наоборот. Так, уже Дж. М. Кейнс от-

мечал, что на поведение в сфере экономики заметное влияние оказывают особенности национальной психологии. В своем основном научном труде "Общая теория занятости, процента и денег" он писал, что англичане, например, делают инвестиции в основном ради ожидаемого дохода, тогда как американцы, инвестируя капитал, руководствуются в основном ожиданиями повышения его ценности (т. е американцы проявляют повышенную склонность к спекуляции и менее тяготеют к прогнозам ожидаемого фактического дохода).

Многие исследователи выделяют также характерные для других этносов и серьезно влияющие на состояние экономики черты национальной психологии, скажем, для русских такие, как общинность, государственность и патернализм, которые в значительной мере определяют инерционную составляющую проводимых в последнее время у нас в стране рыночных реформ [1]. В свою очередь немцы - покупатели печатного материала необычайно придирчивы к его качеству, поэтому типографии там используют самую высококачественную печатающую технику. Одной из форм проявления в экономике исторических и национально-психологических особенностей японцев, во многом обусловленных конфуцианским учением как идеологической основой их жизненного уклада, как известно, являются пожизненный найм и ограничения увольнений рабочих, в связи с чем японские фирмы с большой осторожностью осуществляют прием новых кадров к себе на работу и активно автоматизируют производство. Подобных примеров взаимовлияния традиций и национальной психологии на эффективность функционирования социально-экономической системы можно привести еще очень много.

Необходимость интеграции экономики и психологии привела к тому, что уже несколько десятилетий весьма продуктивно развивается такое научное направление как экономическая психология. Однако при необходимости изучения взаимосвязи функционирования этноса и общественного воспроизводства оставаться лишь в рамках экономической психологии совершенно недостаточно, так как национальная психология - лишь один из элементов этносов, которые также еще отличаются друг от друга традициями, обычаями, идеологией, культурой и пр.

Учитывая, что этнос - понятие более широкое, чем национальная психология, целесообразно, на наш взгляд, наряду с экономической психологией развивать и такое научное направление, как этноэкономика, в рамках которого найдут разрешение проблемы определения взаимосвязи этнических и экономических процессов и отношений, выявление этнических особенностей экономического поведения, в том числе рыночной адаптации разных наций и народностей. Иначе говоря, этноэкономика - это наука о взаимосвязи и взаимовлиянии, которое оказывают традиции, обычаи, культура, психология, идеология, религиозные воззрения различных этно-

сов на характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений. Как видим, в данном определении по сравнению с ортодоксальным марксизмом с самого начала отвергается всеобщность и обязательность первичности экономических процессов по отношению к этническим. Как уже отмечалось, можно привести огромное число примеров, когда в роли первопричины выступают не экономические явления, а особенности этноса (учитывая возрастающую роль этнических процессов на функционирование различных элементов, сторон и аспектов современного общества, не удивительно, что в последнее время интенсивно формируются и эффективно развиваются такие новые научные дисциплины, как этнополитика, этнопедагогика, этносоциология, этногеография, этнопсихология и ряд других «стыковых» наук [2, 3]). Этноэкономике можно также определить как науку о социально-экономических особенностях поведения разных этносов, что также не противоречит данному нами выше определению этой науки.

В специальной литературе встречаются и иные подходы к определению сущности этноэкономики как нового научного направления. Преимущественно эти подходы относятся к пониманию этноэкономики как науки о развитии национальных производств, особенно о возрождении и развитии народных промыслов, некогда процветающих, но в значительной мере во второй половине XX века по различным причинам утраченных. Причем особенно часто такой вариант понимания этноэкономики связывают с развитием сельской экономики или с дальнейшим развитием титульных наций и народностей, проживающих в республиках, которых в России в настоящее время насчитывается 22 (т.е. практически четвертая часть всех субъектов РФ), а также в национальных округах (очевидно, что оба эти направления тесно связаны между собой).

Данные подходы к пониманию этноэкономики безусловно имеют право на существование, однако они, на наш взгляд, не противоречат предложенному нами подходу, имеющему более общий характер (т.е., иначе говоря, эти подходы по существу являются частным случаем нашего определения этой науки). Более того, проблема возрождения народных промыслов у удмуртов – одной из титульных наций в РФ, компактно проживающих на территории Удмуртской Республики нами рассматривалось в связи с исследованием процесса импортозамещения и использования как одного из факторов реализации в стране импортозамещающей модели модернизации экономики [4]. В Удмуртии к возрождающимся народным промыслам относится льноводство, которое здесь интенсивно развивалось и в царский период развития страны (конец XIX - начало XX веков), и на первых этапах (20-е – 30-е годы XX века) существования советской власти. В эти периоды времени Удмуртия входила в тройку регионов, являющихся крупнейшими в стране производителями льна и изделий из него. Во второй

половине XX века объемы посевов льна в регионе существенно снизились. В настоящее время лен выращивается в 15 районах Удмуртии, в основном в северной ее части и площади, занятые посевом льна, в последнее время составляют около 15 тыс. га. С 2007 года реализуется республиканская программа «Развитие льняного комплекса Удмуртской Республики», мероприятия которой направлены на увеличение производства льняной продукции и повышение эффективности производства на предприятиях льняного комплекса республики. Значительную роль здесь могут сыграть районные общества потребительской кооперации, которые в свое время оказали существенное влияние в процессе культивирования льна.

Целесообразно также увеличить объемы производства и таких традиционных для удмуртов народных промыслов, как пчеловодство, лесные промыслы, отхожие промыслы (выделка рогож, циновок, кулей, крашение шерстяных, бумажных, холщевых тканей и пряжи). В других республиках России похожая ситуация – в них можно развивать другие виды полузабытых народных промыслов, нередко называемых этноэкономикой. У башкир, например, традиционными народными промыслами были коневодство и кумысоделание, которые в последнее время также интенсивно возрождаются.

В последние десятилетия в теории менеджмента интенсивно изучаются различные национальные, этнические модели менеджмента. Этот процесс реализуется в условиях столь же интенсивно развивающегося нового научного направления, называемого «этноэкономика». В связи с этим, а также учитывая, что система управления является важнейшей частью экономической системы в целом, процесс исследования различных национальных моделей менеджмента, на наш взгляд, по аналогии целесообразно назвать «этноменеджментом».

Всплеск серьезного интереса к анализу этнонациональных моделей менеджмента впервые произошел в 80-х годах XX века, когда японская экономика обогнала экономику СССР и стала второй промышленно развитой экономикой мира, уступая только США. Успех послевоенного развития экономики Японии настолько был разителен, что его окрестили «японским чудом» - по темпам роста экономика Японии существенно превосходила в тот период американскую экономику. Об этом говорят следующие факты: если в 1950 г. ВВП Японии был более чем в 30 раз меньше, чем ВВП США, то уже в 1985 г. это отставание сократилось до 2 раз, что свидетельствует о гораздо более высоком уровне роста производительности труда японской экономики по сравнению с американской.

Стремительное развитие японской экономики в послевоенный период вызвало огромный интерес к модели японского менеджмента, в особенностях которой многие специалисты справедливо видели главную причину японских успехов. В итоге в 80-х годах прошлого века большое число спе-

циалистов – менеджеров признало, что в то время японская модель менеджмента была, как минимум, не хуже, чем американская модель. Этому в значительной мере способствовали научные исследования американского ученого японского происхождения У. Оучи, посвященные особенностям японской модели менеджмента. Любая этно-национальная модель менеджмента формируется под влиянием культурных, религиозных политических, социально-экономических, географических факторов.

В общем, под моделью менеджмента обычно понимают совокупность идей и подходов, лежащих в основе системы управления организацией. Одним из самых важных факторов, повлиявшим на формирование японской модели, является религиозный фактор, а именно влияние конфуцианства и буддизма на социальную психологию и культуру японцев. Здесь смело можно утверждать, что данный фактор является одним из важнейших в процессе формирования и более общей – азиатской модели менеджмента (дело в том, что немало схожих черт и признаков в системе управления ряда азиатских стран – кроме Японии это и Южная Корея, и Тайвань, и даже в определенной степени Китай). Главной отличительной чертой японской (азиатской) модели менеджмента является коллективизм в отличие от индивидуализма, лежащего в основе американской модели системы управления [5].

Японская философия управления персоналом основывается на принципах коллективизма, всеобщего согласия, вежливости, патернализма, а также на традициях уважения к старшему. Основной причиной успехов Японии в послевоенный период видят в применяемой ею модели менеджмента, ориентированной на человеческий фактор, при которой большое значение имеет этика бизнеса и когда во внимание принимают интересы не отдельного работника, а, прежде всего, интересы группы людей, интересы коллектива в целом. В связи с этим здесь на первом плане стоят принципы признания и уважения к человеку со стороны окружающих; определения места и роли каждого работника в коллективе, а также первостепенный учет социальных факторов, когда вознаграждение за труд воспринимается сквозь призму социальных потребностей.

Таким образом, в основу азиатского менеджмента заложено создание дружных и эффективно работающих коллективов на основе использования сочетания формальных факторов организации производства с неформальными. В итоге и в Японии, и в Южной Корее фирмы обеспечивают не только доход своим работникам, но и дают им возможность для саморазвития и самовыражения. Это проявляется, в частности, в функционировании «кружков качества», в которые входят рабочие, менеджеры и руководители компаний (в Японии «кружки качества» действуют с 60-х годов XX века, а результатом их функционирования является внедрение на предприятиях страны многих технологических и организационно-управленческих

инноваций), в обязательном награждении за успехи в труде, в сведении перерывов в работе к минимуму, а также в практике поставок точно в срок, которая дает возможность избавиться от громоздких складских помещений и позволяет достичь высокого уровня дисциплины персонала фирмы и эффективных логистических изменений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сергеева А.В. Какие мы русские? (100 вопросов – 100 ответов). Книга для чтения о русском национальном характере / А.В. Сергеева – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Русский язык. Курсы, 2010. – 384 с.
2. Тураев В.А. Этнополитология. М.: МГУ, 2001. - 386 с.
3. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. М.: МГУ, 2009. - 493 с.
4. Павлов К.В. Импортозамещающая модель модернизации российской экономики: развитие традиционных промыслов / Проблемы теории и практики управления. № 1. 2015. С. 88-97.
5. Гаджиев К.С. Геополитика. М.: Изд-во «Юрайт», 2012. – 479 с.

КЛАССОВЫЙ ПОДХОД В СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

д-р экон. наук С.Ю. Солодовников

Белорусский национальный технический университет, Минск

В последние десятилетия в мире произошли радикальные технологические изменения, по своему влиянию на эволюцию человечества сопоставимые только с неолитической революцией и с эпохой Великих географических открытий, происходящих на фоне промышленной революции в Европе, и приведших к созданию огромных колониальных империй. Глобальная социально-технологическая революция, свидетелями и участниками которой мы все являемся, по своему значению и последствиям затмевает те лежащие на поверхности проблемы и вызовы, с которыми столкнулось сегодня человечество, страны и народы.

Действительно в современном мире нарушено геополитическое равновесие, сформировался однополярный мир и усиливается борьба за все виды ресурсов. Экономически развитые страны перешли к новому постиндустриальному обществу, в котором, что известно любому просвещенному читателю, значительно увеличивается доля сферы услуг, формируются «демократические институты западного общества» и т.д. и т.п. Европейские гуманисты конца XX и начала XXI века сформировали концепцию устойчивого развития, выработали и аргументировали необходимость по-новому смотреть на цели и критерии общественного прогресса. За послед-

ние десятилетия существенно изменилась структура и объемы международной торговли, радикально изменилась геополитическое значение стран БРИКС... Но не это характеризует современную глобальную социально-технологическую революцию, а то, что впервые в человеческой истории созданные действительно всеохватывающие сети (на базе интернета) социального контроля и моделирования поведения больших масс людей. Впервые общественно-функциональные технологии становятся главным оружием в межгосударственной борьбе и межфирменной конкуренции, а также позволяют значительно влиять на формы протекания социально-экономических конфликтов. Эти технологии или, иначе говоря, информационное оружие как общественно-функциональная инновация представляет собой такой вид информационного оружия, который подвергает воздействию определенные группы социальных субъектов с целью навязывания им нужного манипулятору социально-экономического поведения.

На этом фоне в последние тридцать лет формируются новые псевдонаучные мифы. К числу последних, по нашему мнению, относится и обывательское суждение, что современное общество менее дифференцировано, чем, например, западноевропейские социумы в XIX веке, а также представление о том, что социальные классы – это «идеологизированная» категория, введенная К. Марксом. Преодоление названного социального мифа и разработка нового методологического подхода к исследованию социально-экономических конфликтов в постиндустриальном обществе являются одной из важных целей современной политэкономии.

Последовательно применяемый классовый подход должен способствовать дальнейшему прогрессу экономической теории и методологии, обращению к исследованию такой фундаментальной социально-экономической категории как социально-экономические конфликты в обществе. При этом предполагается, что дальнейший прогресс политэкономии (и, как результат, действительное возвращение ей роли методологической базы частных экономических дисциплин) возможен только при, во-первых, возвращении ей традиционного предмета изучения – отношения между социально-экономическими субъектами и, во-вторых, широкого привлечения к политэкономическим исследованиям достижения «сопредельных» наук: социальной философии, теории познания, универсальной истории, психологии, социологии и некоторых других.

Продолжая сказанное выше, хочется подчеркнуть, что политическая экономия – это социальная наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания

материальной базы всех сфер общественной жизни. Политэкономика исследует законы, управляющие развитием социально-экономических систем, а также рассматривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи через призму субъектных (межклассовых) отношений.

В советской политической экономии человек, главный элемент экономических отношений, был «изгнан» из экономической науки. В зарубежной экономической теории в рамках так называемого «мэйнстрима» также произошел отказ от изучения реальных экономических субъектов, на смену которым пришел «экономический человек». Широко распространенный псевдо-объективистский подход ограничивал поле исследований ученых-экономистов лишь отношениями людей, причем независимых от воли и сознания. Система понятий, категориальный аппарат экономической теории не улавливали субъектную социально-экономическую сущность экономических реалий. Сегодня не только дальнейший прогресс, но и само существование политэкономии немислимо без углубления политэкономического анализа социально-экономических взаимоотношений между различными социальными субъектами. Постиндустриальное общество является качественно новым состоянием в развитии человеческого общества, поэтому при исследовании его социально-экономической составляющей возникают дополнительные сложности (по сравнению с индустриальной и доиндустриальной стадиями), обусловленные, во-первых, коротким историческим периодом его существования и, во-вторых, высокой степенью идеологической заданности (в том числе апологетики «протестантского фундаментализма») в работах зарубежных исследователей, описывающих страны золотого миллиарда.

В современной экономической теории зачастую наблюдается парадоксальная ситуация, когда исследователи обосновывают и прогнозируют прямо противоположные траектории развития и социально-экономических изменений, т.е. когда представителя различных экономических специальностей и школ, на основании проводимого ими мониторинга национальных экономик зачастую получают прямо противоположные выводы. Преодолеть это возможно только, во-первых, путем усиления методологической (политэкономической) составляющей в исследованиях всех экономических специальностей и, во-вторых, в возвращении в экономическую теорию живого человека, со сложной системой мотиваций и социально-экономических интересов. В таком случае объектные и субъектные экономические отношения и структуры будут рассматриваться как взаимодополняющие.

При рассмотрении закономерностей социально-экономической дифференциации в постиндустриальном обществе необходимо учитывать важное наблюдение родоначальника постиндустриального подхода Д. Белла, который отметил, что переход к постиндустриальной экономике не оз-

начает исчезновения аграрного и индустриального укладов, а сохранение последних, но уже не как доминирующих, а как периферийных. При этом постиндустриальный уклад становится доминирующим. В итоге усиливается сложность социально-экономических процессов.

В научной литературе отмечается, что методологические принципы концепции постиндустриализма были заложены К. Кларком и Ж. Фурастье в конце 1930-х – середине 1940-х годов. Согласно их взглядов, «в общественном производстве выделяется триада секторов (первичный – сельское хозяйство; вторичный – промышленность и третичный – сфера услуг). Переход от одного сектора к другому, по их мнению, осуществим благодаря, во-первых, экономическому развитию, приводящему к относительным изменениям в спросе на продукцию секторов, во-вторых, росту производительности, отражающемуся на относительном изменении спроса на трудовой ресурс в разных секторах. Со временем доминантным становится третичный сектор – как с точки зрения доли занятых в совокупной занятости, так и с позиции удельного веса продукции данного сектора в ВВП» [1, с. 36].

В работах более поздних авторов акцент делается на качественной характеристике постиндустриального общества, что привело к возникновению таких понятий, как «информационное общество» (Ф. Махлуп) [2]; «общество знаний» (Н. Штер) [3]; «технотронное общество» (З. Бжезинский) [4]; «сетевое общество» (М. Кастелльс) [5]; «экологический постиндустриализм» (Т. Росзак) [6]. Поскольку концепция постиндустриального общества отличается глобальностью методологических принципов и масштабом охватываемых проблем, то она не может быть однозначно отнесена ни к экономической, ни к социологической, ни к политической науке [7].

Возникновение и развитие постиндустриального общества сопровождается, во-первых, изменением характера промышленного производства от массового изготовления до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации, во-вторых, переходом роли локомотива развития экономики от промышленности к сектору услуг и, в-третьих, в значительном увеличении значения знаний для развития экономики.

Большое внимание современными учеными, сторонниками постиндустриального направления, начинает уделяться механизмам достижения постиндустриального общества. Как отмечает по этому поводу О.В. Вередюк: «В исследованиях постиндустриальных тенденций в целом можно обнаружить вектор на дробление и детализацию постиндустриальной проблематики. К ведущим отечественным (российским – С.С.) научным экспертам постиндустриализма можно отнести В. Л. Иноземцева, А. В. Бузгалина, А. И. Колганова, В. А. Медведева, Р. М. Нуреева. В их работах не только рассматриваются методология исследования постиндустриального общества, проблемы адаптации экономики России к новым условиям в целом, но и уделяется внимание проблематике отношений занятости. Среди

отечественных (российских – С.С.) ученых, чьи исследования непосредственно касаются вопросов занятости и рынка труда, – Р. Л. Агабекян, В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников.» [8, с. 37]

Возникновение новых и сохранение старых социально-экономических укладов в постиндустриальном обществе сопровождается значительным усложнением системы социально-экономических отношений. Таким образом, при изучении социально-экономических конфликтов в постиндустриальном обществе наряду с традиционными сложностями при исследовании социально-классовых структур индустриального и доиндустриального обществ возникают дополнительные проблемы, что связано, во-первых, с усложнением, по сравнению с индустриальным обществом, системы экономических отношений. Увеличивается количество периферийных социально-экономических укладов; ускоряется трансформация доминирующих укладов; усиливается профессионально-квалификационное расслоение общества; затрудняется перемена труда между различными квалификационно-профессиональными группами, между индивидами занятыми в информационной и традиционной экономиках и т.д.; во-вторых, с повышенной динамикой постиндустриальной экономической системы и ростом доли сектора услуг в создании и распределении общественного богатства; в-третьих, с тем, что сегодня создана самая совершенная в истории человечества система идеологического «зомбирования» (НЛП) населения в постиндустриальных и иных странах препятствующая осознанию большинством населения своих групповых интересов.

В 1960-90-х годах прошлого века в странах золотого миллиарда сформировался новый тип обывателя, обывателя сытого и самодовольного, который в период этих благодатных пятидесяти лет (европейского «золотого века»), когда финансовые и политические элиты капиталистических стран были вынуждены, борясь с социалистической идеей, делиться частью своих сверхприбылей со своими согражданами... В результате новый европейский обыватель, вооруженный идеями протестантского фундаментализма и «общечеловеческими» ценностями, не заметил, что социальные лифты в ЕС давно перестали работать, а децильные коэффициенты достигли заоблачных высот, по сравнению с которыми имущественная дифференциация в Римской империи кажется образцом социальной справедливости. Децильный коэффициент в Великобритании сегодня равняется 100! Золотой век в Западной Европе закончился, закончился в ней и период латентных экономических конфликтов. По мере снижения европейской конкурентоспособности и усиления поляризации в странах ЕС будут усиливаться в них и между ними социально-экономические конфликты. Понять природу последних без обновления методологии политической экономии будет невозможно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вередюк О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества // Вестник СПбГУ. Сер 5. 2010. Вып. 4.
2. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton University Press, 1962.
3. The Knowledge Society / Ed. by G. Bohme & N. Stehr. D. Reidel Publishing Company, Holland, 1984
4. Brzezinski Z. Between Two Ages. New York, 1970.
5. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. I: The Rise of the Network Society. London and Oxford: Blackwell Publisher, 1996
6. Roszak T. Where the Wasteland Ends: Politics and Transcendence in Postindustrial Society, 1972.
7. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. М.: Academia — Наука, 1998. Вередюк О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества // Вестник СПбГУ. Сер 5. 2010. Вып. 4.
8. Вередюк О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества // Вестник СПбГУ. Сер 5. 2010. Вып. 4.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

канд. экон. наук Н.Л. Белорусова, канд. экон. наук О.И. Гордиенко
Полоцкий государственный университет

Процесс перехода к устойчивому развитию является глобальным, и отдельно взятая страна не может перейти на этот путь, пока другие страны будут оставаться в рамках старой модели развития. Вот почему важно использовать стихийно начавшийся процесс глобализации и направить прежде всего его экономическую, экологическую и социальную составляющие на реализацию целей устойчивого развития.

В настоящее время важно выйти из системного кризиса, обрести относительно стабильное и безопасное состояние, из которого можно наименее болезненно начать переход на траекторию устойчивого развития.

В качестве ключевых компонентов, как на уровне страны в целом, так и ее регионов, выделяют: **социальный** (уровень и качество жизни людей; безопасность жизнедеятельности; состояние здоровья людей; демографическая ситуация; духовное развитие личности; обеспечение общественного согласия в обществе; реализация принципа универсальности жизненных потребностей; **экономический** (эффективность проведения макроэкономической политики; состав ресурсов, экономического потенциала, их использование; научно-технический и инновационный потенциал; международное сотрудничество); **экологический** (экологический аспект в развитии народного хозяйства; природные условия и экологический потенциал;

экологическая экспертиза, образование, информационное обеспечение населения) [1].

Модель устойчивого развития представляет собой систему интегрированных компонентов, их существенных отношений и связей, отражающих основное содержание процессов сбалансированного социально-экономического и экологического развития. Переход к устойчивому развитию имеет глобальный, региональный и национальный аспекты.

В переходе к устойчивому развитию Республика Беларусь имеет ряд особенностей (в первую очередь имеются в виду высокий интеллектуальный потенциал, отсутствие должного количества стратегически важных ресурсов, в первую очередь энергетических, выгодное геополитическое расположение) благодаря которым она может сыграть важную роль в мировом сообществе при переходе к новой цивилизационной модели развития.

Как уже отмечалось, глубинная суть устойчивого развития заключается в сохранении и цивилизации, и биосферы.

Однако представляется целесообразным особое внимание обратить еще на связь идей устойчивого развития и становления ноосферы. Ноосферная ориентация устойчивого развития выдвигает на первое место интеллектуально-духовные и рационально-информационные факторы и ресурсы, которые в отличие от материально-вещественных и природных ресурсов и факторов безграничны и создают основу для выживания и непрерывно долгого развития цивилизации. Речь идет о ноосфере как целевой ориентации устойчивого развития, таком этапе развития цивилизации, когда критерием индивидуального и национального богатства станут духовные ценности и знания человека, живущего в гармонии с окружающей средой.

Специфика перехода Беларуси к устойчивому развитию помимо сказанного выше о необходимости его ноосферной ориентации связана с тем, что этот переход по историческим масштабам времени совпадает с переходом к рыночным отношениям и демократии. Важно, чтобы дальнейшие реформы и государственные решения ориентировались на стратегию устойчивого развития страны, а не на модернизационные рецепты сторонников движения по модели неустойчивого развития. Если стратегия устойчивого развития окажется в фокусе формируемой сейчас национальной идеи, Беларусь обретет шанс уйти от модернизационно-догоняющих преобразований к опережающим и сбалансированным действиям путем принятия комплексных решений в духе новой цивилизационной парадигмы.

Еще одна важная концептуальная идея связана с актуальной необходимостью сопряжения концепции перехода к устойчивому развитию с концепцией национальной безопасности. Налицо противоречие между уже разработанными концепциями безопасности (в том числе и в новой редакции) и Концепцией перехода РБ к устойчивому развитию. Это обусловлено

в основном тем, что обеспечение безопасности до их пор мыслилось в рамках старой модели, т.е. модели неустойчивого развития. В соответствии с таким мировоззренческим принципом принятие государственных решений носит несистемный, в основном ведомственный характер. В существующей практике принятия государственных решений имеется противоречие, которое необходимо разрешить, с тем чтобы существенно повысить их эффективность. Это противоречие заключается в том, что государственные решения принимаются, как правило, без учета обеспечения безопасности их реализации, а уже потом принимаются решения Советом безопасности в его области компетенции.

Реальный переход к устойчивому развитию начнется только тогда, когда на уровне государственного управления решения по обеспечению безопасности станут приниматься одновременно с решениями по основным видам деятельности. Устойчивое развитие – это не только системное единство экономических, социальных и экологических видов и аспектов деятельности, но и имманентная взаимосвязь развития и безопасности, это обеспечение безопасности через развитие и развитие через обеспечение безопасности.

В свете сказанного важно во всех разделах проекта обсуждаемой стратегии связать переход к устойчивому развитию с обеспечением национальной и других видов безопасности (как это сделано в отношении экологии и процесса экологизации).

Переход к устойчивому развитию предполагает обеспечение безопасности во всех отношениях, а всеобщая безопасность, как уже отмечалось, также реализуется на пути устойчивого развития. Столь тесная взаимосвязь всеобщей (и глобальной) безопасности страны и мирового сообщества и устойчивого развития и определяет особенности дальнейшего человеческого существования. В качестве методологической основы подобного видения должны использоваться все средства исследования будущего, включая прогностические, футурологические, системные, ноосферные и другие подходы, определяющие специфику проблемы безопасности.

Развернувшийся процесс глобализации существенно влияет на постановку проблемы безопасности. Становится очевидным, что усилия, направляемые на обеспечение безопасности отдельно взятого объекта безопасности – государства, общества, личности, фирмы и т.п., должны одновременно способствовать и глобальной безопасности, т.е. безопасности всего человечества. Это означает, что безопасность любого объекта (субъекта) не может быть обеспечена в полной мере без обеспечения глобальной безопасности. А поскольку безопасность цивилизации зависит от сохранения биосферы, ее устойчивости и естественной эволюции, постольку необходимо обеспечение безопасности (сохранение) естественной природной среды.

На сегодняшний день безопасность и устойчивое развитие оказались настолько взаимосвязанными, что обеспечение безопасности цивилизации в принципе невозможно без перехода на путь устойчивого развития. И наоборот, устойчивое развитие, т.е. сохранение человеческой культуры и биосферы, невозможно без обеспечения их совместной безопасности.

Реформы, проведенные в Республики Беларусь, дали мощный стимул для трансформации ее экономики в рыночную. Наряду с определенными положительными тенденциями в проведении политических и экономических преобразований имеется ряд серьезных негативных процессов в экономической и социальной сфере. Такая ситуация напрямую затрагивает безопасность общества, государства и личности. Противостоять этим процессам должна система экономической безопасности.

В экономической науке экономическая безопасность преимущественно рассматривается как способность экономики к стабильному и устойчивому развитию, прогрессу и совершенствованию. Она является составной частью национальной безопасности страны, учитывающей ее национально-государственные и геополитические интересы и цели. Ее содержание определяется эффективностью самой экономической системы, действием как экономических, так и неэкономических методов управления.

Понятие «экономическая безопасность» применимо к различным субъектам: отдельным гражданам, бизнесу, предприятиям, национальной экономике и государству в целом. Экономическая безопасность определяется действием как внутренних факторов (структурная деформация экономики, низкая конкурентоспособность, неразвитость рыночной инфраструктуры), так и внешних [2].

При разработке методик оценки экономической безопасности необходимо учитывать реальные внутренние и внешние угрозы экономической безопасности Беларуси. *К внутренним угрозам* относятся:

- унаследованная от прошлого структурная деформированность экономики, усугубившаяся выбытием ряда жизнеобеспечивающих отраслей производства;

- низкая конкурентоспособность национальной экономики, вызванная отсталостью технологической базы большинства отраслей, высокой энергоемкостью и ресурсоемкостью, низким качеством продукции и высокими издержками производства;

- спад производства;

- высокий уровень монополизации экономики, выражающийся в росте цен, недобросовестности в выполнении договорных условий, отсутствии побудительных мотивов для совершенствования производства, совершенствования качества продукции и снижения издержек производства;

- достаточно высокий уровень инфляции, низкая инвестиционная активность и преобладание вложения капиталов в посредническую и финансовую деятельность в ущерб производственной;
- изношенность коммуникационных систем и аварийная опасность;
- недостаточная развитость и устойчивость объектов инфраструктуры;
- низкий уровень природоохранной деятельности и экологической безопасности;
- отставание прироста разведанных запасов полезных ископаемых и масштабов их извлечения из недр;
- ухудшение состояния научно-технического потенциала, потеря позиций на отдельных направлениях научно-технического развития, в том числе в результате "утечки мозгов" за рубеж и в другие сферы деятельности, утрата престижности интеллектуального труда;
- усиление имущественного расслоения населения, ограничение доступа многих малообеспеченных людей к системе охраны здоровья, образования, культуре и ухудшение на этой основе физического и духовного здоровья населения;
- несовершенство механизмов формирования экономической политики, несогласованность действий экономических ведомств, которые могут приводить к нарушению финансовой сбалансированности, порождать угрозу социальных конфликтов, искусственно ослаблять конкурентоспособность отечественных производителей.

К *внешним угрозам* можно отнести, в основном, деятельность иностранных государств, их правительств, спецслужб, фирм и корпораций, направленную на подрыв экономической безопасности государства, а также:

- потеря отдельных традиционных рынков сбыта машиностроительной продукции;
- зависимость республики от многих видов сырья, а также комплектующих изделий для машиностроения;
- дискриминационные меры зарубежных стран или их сообществ во внешнеэкономических отношениях;
- высокий уровень внешнего долга, усиление попыток его использования для воздействия на принятие экономических и политических решений;
- необустроенность государственной границы, недостаточный экспортный и валютный контроль;
- неразвитость транспортной инфраструктуры экспортно-импортных операций и огромные упущенные выгоды в этой сфере [1].

Общие подходы к формированию конкретных механизмов сценария устойчивого развития предполагают ряд отличительных черт [3]:

- интеграция природоохранных аспектов и включение их в процесс разработки и принятия экономических решений, повышение действенно-

сти природоохранной политики, введение жестких санкций за загрязнение окружающей среды;

- расширение базы экономического роста путем стимулирования малого бизнеса и предпринимательства, участие значительной части населения в предпринимательской деятельности как один из факторов устойчивого развития;

- оптимальная передача властных полномочий региональным органам государственной власти и местного самоуправления как важнейший инструмент решения всех задач, связанных с развитием территории;

- право территории самостоятельно определять цели социально-экономического развития должно быть подкреплено адекватными финансовыми возможностями и механизмами.

Учет всех аспектов экономической безопасности при разработке стратегии устойчивого развития позволит обеспечить соответствующий уровень развития экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика региона: учеб. пособие / В.И. Борисевич, П.С. Гейзлер, В.С. Фатеев и др.; под ред. В.И. Борисевича. – Минск : БГЭУ, 2002. – 432 с.

2. Юмагузин З.У. Институциональный подход в управлении: электронный ресурс. Режим доступа http://isei-iii.communityhost.ru/?thread_mid=72. Дата доступа 15.09.2016.

3. Щитинский В.А. Российский опыт и зарубежная практика стратегического территориального планирования / В.А. Щитинский // Управление развитием территории. – 2007. - № 1. – С. 15-20.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ПОНЯТИЯ «УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ»*

канд. экон. наук М.А. Гурьева

Тюменский индустриальный университет

Относительная стабильность современного общества предопределена глобализационными процессами и подвержена влиянию совокупности множества кризисов, как унаследованных из XX в. (климатический, био-разнообразия, продовольственный, водный, топливный), так и вновь приобретенных в XXI в. – глобальный кризис мировой финансовой и экономической систем. Современная нестабильность цен на энергоресурсы является бесспорным доказательством приобретенной неустойчивости, дезориентации траектории развития и неэффективности современных подходов в управлении экономическими системами различного уровня. Развитие цивилизации находится в точки перелома исторического процесса, поиске альтернативного долгосрочного сценария развития.

Основы теории устойчивости сформированы на стыке спектра наук: математика, физика, философия, биология, изучающих различные формы ее проявления – устойчивость системы, движения, равновесия, формы. Изначально, понятие «устойчивость» носило абстрактный характер, а его обсуждение не выносилось за пределы теоретических дискуссий. Первое «практическое применения» связано с экологическими проблемами, решение которых пытались найти международные организации. К основным предпосылкам изучения устойчивости следует отнести: доминирующее положение «философии потребления», ресурсоразрушающие технологии, усиление социального неравенства при выстраивании политики «центра» и др.

Традиционно, в общих чертах, устойчивость в социально-экономическом контексте заключается в эффективном использовании ограниченных ресурсов и наращении величин показателей положительных изменений. Основными ориентирами являются:

- 1) обеспечение совместимости энергетических, материальных, информационных полей для сбалансированного развития;
- 2) постоянство эффективного использования имеющейся в распоряжении ресурсной базы;
- 3) свободное и беспрепятственное развитие вне зависимости от окружения;
- 4) стремление к безопасности и способность к самозащите от непредвиденных и неустойчивых факторов влияния;
- 5) адаптируемость к изменяющимся условиям окружения и выработка оперативных действий.

Уникальность понятия «устойчивость развития» заключается в его относительности в экономических исследованиях. Определенное ранжирование в исследуемой выборке показателей, характеризующих свойства системы, может носить положительное или отрицательное значение: неустойчивое развитие; устойчивое развитие с положительной / отрицательной динамикой; одинаково устойчивое развитие. Общей чертой положительного динамизма являются качественные изменения в системе при неизменности ее свойств; негативные тенденции отражают качественные изменения системы, которые приводят к ухудшению ее ключевых показателей, потере целостности и могут привести к ее разрушению.

Экономическая составляющая понятия устойчивости развития основана на теории Хикса-Линдаля о максимальном потоке совокупного дохода.

Социальный контекст изучения устойчивости развития демонстрирует исчерпание потенциала развития взаимоотношений природы и общества в рамках определенного, сложившегося типа системы.

Выделяют вопросы изучения проблем устойчивости и развития мировой системы, национальных социально-экономических, аспектов регионального характера и построения моделей, т.е. происходит одновременное изучение двух противоположных явлений - динамического развития и стабильности, неизменности.

Новым витком в изучении устойчивости послужила концепция устойчивого развития, зародившаяся в 1970-е г. XX в. Сейчас данное понятие рассматривается как некий интеграл, символизирующий совокупность проблем современного мирового сообщества. Сама идея устойчивости продолжает детализироваться, приобретает формальные признаки и характеристики, постепенно выкристаллизуется конкретное программное ядро, стратегические элементы цивилизационного развития, призванного спасти человечество от гибели.

Особое внимание мирового научного сообщества заслуживает направление зеленой экономики, основанной на постулатах концепции устойчивого развития, в рамках которого разрабатываются и реализуются программы по решению основных «болевых точек» современного цивилизационного процесса.

**Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-36-00218 «Теория и методология оценки развития «зеленой экономики» в контексте теории экономического пространства».*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА

канд. экон. наук Т.Н. Долинина

Белорусский государственный технологический университет, Минск

К проблемам оплаты труда наемных работников относятся: недостаточный для расширенного воспроизводства рабочей силы уровень заработной платы; низкая дифференциация заработной платы по профессионально-квалификационным признакам при высокой межотраслевой дифференциации заработной платы; слабая трудовая мотивация работников; нерациональные пропорции между темпами роста производительности труда и заработной платы; зависимость заработной платы от наличия у организации рентных доходов, обусловленных доступом к природным, технологическим, административным или иным ресурсам; высокая текучесть рабочей силы [1,2]. В генезисе перечисленных проблем лежат неэффективные институты организации оплаты труда.

Цель исследования – разработать институциональные макроэкономическую и микроэкономическую модели организации оплаты труда, пригодные для выяснения причин возникновения перечисленных проблем и поиска путей их решения.

В основу построения указанных моделей была положена феноменологическая модель оплаты труда в системе общественного воспроизводства, базирующаяся на использовании характерного для отечественной науки функционального подхода к исследованию оплаты труда наемных работников [3].

В феноменологической модели разграничены понятия «оплата труда» и «зарботная плата». Под оплатой труда понимается процесс формирования заработной платы, ориентированный на достижение экономических и социальных целей, стоящих перед организацией и обществом в целом. Процесс оплаты труда представляет собой совокупность последовательных процедур, связанных с установлением условий оплаты труда наемных работников, измерением и оценкой затрат и результатов труда, определением и выплатой эквивалентной им заработной платы. В этом контексте заработная плата является конечным результатом процесса оплаты труда и представляет собой объем средств, выплачиваемых работодателем наемному работнику за использование его человеческого капитала (ресурса труда).

Процесс оплаты труда выполняет следующие функции: воспроизводственную, компенсирующую, регулирующую, стимулирующую, обеспечения социальной справедливости и поддержания конкурентоспособности организации/экономики. Реализация каждой из них осуществляется с использованием соответствующих экономических инструментов. Эффективное выполнение оплатой труда своих функций обеспечивает оптимальный уровень заработной платы в имеющихся экономических условиях.

Воспроизводственная функция оплаты труда призвана обеспечить формирование заработной платы, достаточной для удовлетворения физических и духовных потребностей работников различных профессионально-квалификационных групп и членов их семей на необходимом для их воспроизводства уровне. Неполная реализация этой функции ведет к снижению качества человеческого капитала организации, дефициту кадров.

Компенсирующая функция оплаты труда направлена на обеспечение денежной компенсации неблагоприятных условий и непривлекательности труда, режима работы. Невыполнение компенсирующей функции ведет к преждевременному износу персонала и дефициту кадров по отдельным профессиям.

Регулирующая функция оплаты труда должна обеспечивать перемещение ресурсов труда туда, где их применение даст наибольший эффект, то есть оптимизировать расстановку и закрепление наемных работ-

ников в соответствии с их квалификацией. Неэффективная реализация этой функции ведет к нерациональному распределению и использованию человеческого капитала.

Стимулирующая функция оплаты труда направлена на формирование у работников мотивации к высокопроизводительному труду и участию в процессе достижения целей, стоящих перед обществом. Следствием слабостью реализации стимулирующей функции является низкая производительность труда, свидетельствующая о недоиспользовании человеческого капитала организации.

Функция обеспечения социальной справедливости заключается в формировании уровня и дифференциации заработной платы, адекватных реальной стоимости труда, что способствует поддержанию в обществе социальной сплоченности и стабильности. Невыполнение этой функции ведет к ухудшению профессионально-квалификационного состава работников и развитию антагонистических явлений с известными негативными последствиями.

Функция поддержания конкурентоспособности связана с оптимизацией затрат на оплату труда таким образом, чтобы обеспечить, с одной стороны, конкурентоспособность организации (страны), с другой стороны, возможность выплаты конкурентной заработной платы, достаточной для сохранения и наращивания человеческого капитала.

Функции оплаты труда ранжированы в представленном выше порядке и находятся во взаимной связи. Эффективное выполнение каждой последующей функции возможно лишь при условии полной реализации предыдущей. Отсюда степень выполнения отдельных функций может стать как условием, так и препятствием эффективной реализации последующих функций в объективно существующей их «цепочке». С помощью функций не только точнее выражается содержание процесса оплаты труда, но и возникает упорядоченность в его описании, что создает возможности для использования структурно-функционального подхода к формированию макроэкономической и микроэкономической моделей организации оплаты труда.

Под организацией оплаты труда понимается совокупность мероприятий, направленных на формирование у наемных работников мотивации к труду, обеспечивающей достижение целей, стоящих перед организацией (обществом). Модель организации оплаты труда – это совокупность взаимосвязанных институтов, обеспечивающих эффективное протекание процесса оплаты труда, т. е. выполнение им соответствующих функций.

В институциональной макроэкономической модели организации оплаты труда (табл. 1) в системном виде представлены институты, сгруппированные по реализуемым ими функциям. Последовательный анализ состояния этих институтов позволяет сделать выводы о степени эффективности организации оплаты труда на макроуровне.

Институциональная макроэкономическая модель
организации оплаты труда

Функция оплаты труда	Институты организации оплаты труда
Воспроизводственная	Установление продолжительности рабочего времени Нормативно-методическое обеспечение нормирования труда Установление минимальной заработной платы Тарифная система оплаты труда в бюджетной сфере Установление порядка индексации заработной платы
Компенсирующая	Нормативно-методическое обеспечение аттестации рабочих мест по условиям труда Государственные гарантии увеличения оплаты труда за работу в условиях, отличающихся от нормативных
Регулирующая	Регулирование рынка труда (программы стимулирования занятости, миграционное законодательство, др.) Установление порядка заключения трудовых договоров и контрактов
Стимулирующая	Механизмы стимулирования работников в бюджетной сфере Нормативно-методическое обеспечение формирования внутрифирменных моделей оплаты труда
Обеспечения социальной справедливости	Установление государственных гарантий в оплате труда Нормативно-правовое обеспечение функционирования системы социального партнерства
Обеспечения конкурентоспособности экономики	Бюджетирование затрат на оплату труда в госсекторе Нормативно-методическое обеспечение бюджетирования затрат на оплату труда в коммерческих организациях

Согласно рассматриваемой модели заглавную роль в организации оплаты труда играют институты воспроизводственной функции оплаты труда, эффективное функционирование которых создает исходные предпосылки для выполнения компенсирующей и всех последующих функций. Анализ отечественных институтов оплаты труда показывает наличие следующих исходных проблем организации оплаты труда: неудовлетворительное состояние нормативно-методического обеспечения нормирования труда; низкий уровень минимальной заработной платы; использование в бюджетной сфере не имеющей должного обоснования Единой тарифной сетки. Отсюда следует, что базовые макроэкономические институты оплаты труда не в состоянии обеспечить эффективную реализацию воспроизводственной функции, что ставит под сомнение эффективность выполнения всех последующих функций.

В институциональной микроэкономической модели организации оплаты труда (табл. 2) отражены взаимосвязанные институты, сгруппированные по реализуемым ими на уровне субъектов хозяйствования функциям.

Таблица 2

Институциональная микроэкономическая модель организации оплаты труда

Функции оплаты труда	Институты организации оплаты труда
Воспроизводственная функция	Организационно-техническое нормирование труда Тарифное нормирование заработной платы Доплаты за выполнение дополнительных функций
Компенсирующая функция	Выплаты компенсирующего характера (за работу в неблагоприятных условиях труда, за работу с неблагоприятным режимом труда)
Регулирующая функция	Выплаты регулирующего характера (контрактные надбавки, доплаты за стаж работы и др.)
Стимулирующая функция	Формы и системы оплаты труда Доплаты и надбавки стимулирующего характера Премии за текущие результаты
Функция обеспечения социальной справедливости	Выплаты социального характера Социальный пакет
Функция поддержания конкурентоспособности организации	Премии по специальным системам Бонусы по итогам работы за квартал, год

Выполнение воспроизводственной функции обеспечивают базовые элементы организации оплаты труда, а именно нормирование труда (установление норм (меры) труда, исходя из организационно-технических характеристик производства) и тарифное нормирование заработной платы (установление норм (меры) заработной платы в единицу времени в зависимости от содержания и особенностей труда), а также доплаты за выполнение дополнительных функций (руководство бригадой, обучение учеников, совмещение профессий и др.).

Условиями эффективного выполнения компенсирующей функции являются полная реализация воспроизводственной функции и обеспечение дифференциации заработной платы в зависимости от условий, режима и привлекательности труда посредством применения выплат компенсирующего характера, к которым относятся доплаты за работу в особых условиях труда (на тяжелых работах, с вредными, опасными условиями труда, на территориях радиоактивного загрязнения), доплаты за работу в ночное и сверхурочное время, праздничные и выходные дни и др. При этом, если главная воспроизводственная оплата труда не выполняется в полном объеме, то выплаты компенсирующего характера сразу «подключаются» к ее реализации, а лишь затем выполняют свою непосредственную функцию, но по остаточному принципу.

Для реализации регулирующей функции необходимым является выполнение воспроизводственной и компенсирующей функций, а также обеспечение дифференциации заработной платы по критериям, отражающим различия в спросе на труд и его общественной значимости (приоритетности вида деятельности для развития экономики и общества). Инструментами реализации рассматриваемой функции являются выплаты регулирующего характера, которые в отечественной практике представлены кон-

трактными надбавками, доплатами за стаж работы, выслугу лет либо непрерывность работы в организации.

Условиями эффективной реализации стимулирующей функции является выполнение в должной степени всех перечисленных выше функций и обеспечение изменения уровня заработной платы в зависимости от индивидуальных и коллективных результатов труда работников. Ее выполнение связано с формами и системами заработной платы, которые, взаимодействуя с нормированием труда и тарифной системой оплаты труда, позволяют применить к каждой группе и категории работников определенный порядок начисления заработной платы в зависимости от затрат и результатов труда. На обеспечение реализации стимулирующей функции оплаты труда направлены выплаты стимулирующего характера (надбавки, премии).

Отметим, что в отечественной практике зачастую низкие тарифные заработки работников обуславливают применение гипертрофированных выплат стимулирующего характера, призванных на самом деле компенсировать низкий уровень тарифных ставок. В таких случаях надбавки имеют скорее обязательный, чем переменный характер, и, как правило, слабо ориентированы на повышение эффективности производства и рациональное использование ресурсов, а премии за выполнение производственных показателей, являющиеся самым гибким элементом оплаты труда, перестают быть исключительными, поощряющими значимые достижения, и приобретают массовый характер, и их выплата скорее только формально связана с показателями премирования.

Для эффективного выполнения функции обеспечения социальной справедливости необходимо выполнение всего перечня уже рассмотренных функций и поддержание социально обоснованной дифференциации заработной платы. Естественно, что полная реализация предыдущих функций должна в конечном итоге привести к увеличению размера заработной платы работников, что само по себе уже создаст значительный социальный эффект.

Основной экономической проблемой нашей страны является снижение конкурентоспособности отечественной продукции, зачастую обусловленное чрезмерным ростом заработной платы работников. Это свидетельствует о невыполнении функции поддержания конкурентоспособности организации, которая связана с определением стоимости труда в процессе образования цены продукта. Предпосылками реализации этой функции являются выполнение предыдущих функций (конкурентоспособность организации может обеспечить только высокопроизводительный труд), а также планирование издержек на оплату труда, обеспечивающее опережающий рост производительности труда по сравнению с заработной платой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долинина, Т. Н. Современные проблемы оплаты труда наемных работников: социальный ракурс / Т. Н. Долинина // Труды БГТУ. – 2015. – № 7: Экономика и управление. – С. 13–18.
2. Долинина, Т. Н. Проблемы оплаты наемного труда в Республике Беларусь / Т.Н. Долинина // Стратегия развития экономики Беларуси: факторы формирования и

инструменты реализации: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 23–24 апр. 2015 г., г. Минск) / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск, 2015. – С. 47–50.

3. Долинина, Т.Н. Оплата труда наемных работников: теоретико-методологические аспекты / Т.Н. Долинина. – Минск: БГТУ, 2011. – 316 с.

КОНЦЕПЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

канд. экон. наук В.К. Егорова

Витебский государственный технологический университет

Уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоёмких отраслей и компаний – обеспечивает сегодня основу устойчивого экономического роста в стране, определяет роль и положение ее в системе международных отношений, степень экономической безопасности. В последние десятилетия наращивание темпов научно-технического прогресса, стремительное развитие наукоёмких производств дали новый толчок к интенсивным научным исследованиям сущности инноваций и инновационного развития. В научном мире формируется новая парадигма развития общества на базе использования знаний и инноваций как важнейших экономических ресурсов. Инновации становятся стратегическим фактором экономического роста, влияют на структуру общественного производства, стабилизируют социальную ситуацию в стране.

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) - тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала). По данным Всемирного банка и Программы развития ООН (ПРООН), сегодня на планете физический капитал, или накопленные материальные блага, составляет лишь 16 % общего достояния, природные богатства – 20 %, человеческий же капитал, или накопленные вложения в человека, – 64 %. Во многих развитых странах доля последнего достигает 80 %. Объем мирового рынка высоких технологий по разным оценкам составляет 3–4,5 трлн долл. США [1, с. 23].

Известные зарубежные исследователи (Э.Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбитт и др.) считают, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика обеспечивает экономическое превосходство страны, которая её создает. Место любой страны в современном мире определяется качеством человеческого капитала, состоянием образования и степенью использования науки и техники в производстве.

Теорию развития, инноваций и, соответственно, инновационной экономики создал выдающийся ученый, австрийский экономист Йозеф Шумпетер в

начале XX века. Его фундаментальная монография "Теория экономического развития" была издана и переиздана в 1911, 1926 и 1934 годах. Йозеф Шумпетер первым ввел различия между ростом и развитием экономики, дал определение инновации. Его концепция инновации включает пять случаев:

1) создание нового товара, с которым потребители ещё не знакомы, или нового качества товара;

2) создание нового метода производства, ещё не испытанного в данной отрасли промышленности, совершенно не обязательно основанного на новом научном открытии, например, новая форма коммерческого обращения товара;

3) открытие нового рынка, то есть рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране ещё не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее;

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

5) создание новой организации отрасли, например, достижение монополии или ликвидация «монопольной позиции» [2, с. 281-285].

С возникновением капитализма образовался и сектор инновационной экономики, включающий специальное образование, науку, креативных предпринимателей и заинтересованное в инновациях государство. Во второй половине XX века ведущие в научно-техническом отношении страны мира создали постиндустриальное общество, в котором сектор инновационной экономики стал доминирующим. И эту экономику принято называть инновационной, поскольку инновации создавались и использовались во всех отраслях и сферах экономики и жизнедеятельности. В настоящее время в число стран с инновационной экономикой и развитым венчурным бизнесом - важнейшей составляющей инновационной экономики - входят США, Германия, Япония, Австралия, Канада, Швеция, Финляндия, Сингапур, Израиль и другие страны.

Инновационная экономика впервые появилась в США. Известный американский футуролог Э.Тоффлер указывает её начало - 1956 г. и признаки: «первый символический показатель исчезновения экономики дымящих труб Второй Волны и рождения новой экономики Третьей Волны: «белые воротнички» и служащие численно превзошли заводских рабочих с «синими воротничками» [3]. Третья гигантская волна общественных трансформаций характеризуется распространением компьютеров, биотехнологии, генной инженерии, телевизионных коммуникаций. Этот период знаменуется появлением постиндустриального общества. Новые технологии, возобновляющиеся источники энергии, приоритет интеллекта и знаний науки и наукоемкого производства. Скорость новой волны превысила скорость предыдущей, третья волна была тотальной, ибо она изменила наибольшее количество людей, нежели это сделали две предыдущие волны. Третья волна изменила не только общественные сферы общества, но и саму природу человека. Она продолжает свое действие по сей день. Челове-

чество живет в эпоху индустрии, развития технологий и массового производства. Конечно, человечество шагнула на шаг вперед в том отношении, что индустрия немного отошла на второй план, уступив место обществу знаний и потребления. Ныне востребованы знания и сфера услуг, которая является основой современного общества. Самым большим по численности классом, по - Тоффлеру, будут являться менеджеры (так называемый средний класс), который задействован в сфере услуг. У власти будут находиться те люди, которые обладают знаниями и информацией. Такого разделения до этого не было в социуме, поэтому смело можно делать вывод, что третья волна создает совершенно новые условия для жизни и социального взаимодействия во всех сферах общественной жизни [3].

Формируется совершенно новый тип экономики, «новая экономика», с присущими ей особенностями. Во-первых, знания выступают как производственный фактор и основной ресурс. В "новой экономике" произведенный продукт, богатство становятся результатом применения знаний, которые одновременно являются и ресурсом, используемым для создания товаров и услуг, и элементом инфраструктуры (в виде системы образования, научных институтов и пр.). Соответственно, условия применения знаний включают в себя каналы, позволяющие перемещать знания из мест их создания в сферу производства. Быстрый экономический рост в "новой экономике" обеспечивается не наращиванием физических объемов выпуска постепенно модернизируемых продуктов и услуг, а увеличением добавленной стоимости производимых продуктов, зависящей от инноваций, альтернативных предпочтений потребителей и скорости реакции бизнеса на изменение этих предпочтений.

Во-вторых, происходит переход на новые технологии. Их основой выступают информационные технологии, многократно увеличивающие силы и возможности интеллекта человека. Внедрение информационных технологий характерно не только для производства, но и для непромышленной сферы: образования, здравоохранения, финансов, торговли и др.

В-третьих, создаваемый продукт дематериализуется. В "новой экономике" изменяется структура продукта и его стоимости, происходит снижение доли и значимости материальной составляющей продукта и рост ценности вложенного в него интеллекта. Данная особенность находит отражение в оценке стоимости фирм и предприятий, которая рассчитывается на основе оценки имеющихся интеллектуальных активов.

В-четвертых, меняется характер и содержание труда: от исполнительно-репродуктивного к интеллектуальному и инновационному, что приводит к трансформации привычного образа рабочего. Главным и дефицитным ресурсом становится творческий работник, способный генерировать новые идеи, создавать и внедрять современные технологии и продукты. Следствием данных тенденций являются значительные изменения на рынке труда, где происходит удешевление физического труда и растет стоимость труда интеллектуального.

В "новой экономике" уровень образования влияет на экономический и социальный статус работника, его профессиональную карьеру.

Наконец, глобальные масштабы "новой экономики" ведут, прежде всего, к ликвидации географических и национальных границ экономического пространства. Это явление связано с развитием общества нового типа, в котором знания превращаются в главный ресурс.

Основными признаками и индикаторами инновационной экономики являются: высокий индекс экономической свободы, высокий уровень развития образования и науки, 4-6-е технологические уклады экономики, высокое качество жизни, высокие стоимость и качество человеческого капитала, высокая конкурентоспособность экономики, высокая доля инновационных предприятий (свыше 60-80%) и инновационной продукции, замещение капиталов, высокий спрос на инновации, избыточность инноваций, создание новых рынков, их разнообразие, развитая индустрия знаний и их высокий экспорт [4, с. 76].

Для повышения эффективности использования научно-технического потенциала необходимо организационное сближение всех стадий инновационного процесса от научной разработки до выхода продукции на рынок. Основной механизм реализации этого направления – государственные программы технологического развития отраслей экономики и интеграционные инновационные проекты, которые должны включать как технологические решения, так и подготовку специалистов, защиту интеллектуальной собственности, распространение полученных знаний (публикации, лицензии, патенты). Условие эффективности этих механизмов – их соответствие инновационной стратегии государства и производственной сферы, основанной на результатах научно-технологического прогнозирования и изучения мирового рынка технологий. Необходимо создавать особую инновационную инфраструктуру и институты поддержки инновационного процесса: независимую экспертизу исследовательских проектов, направлений исследований, а также научных и инженерных коллективов; законодательство, регулирующее отношения в сфере инновационной экономики; разнообразные экспертные и научные прогнозные организации, сообщества и сети, позволяющие формировать видение будущего; специализированные образовательные центры, позволяющие готовить не только учёных и инженеров, но и предпринимателей, способных к продвижению инновационных проектов; центры коммерциализации разработок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мау, В.А. Развитие человеческого капитала - новая социальная политика / В.А. Мау - Москва : РАНХиГС, 2013 . - 548 с.
2. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. – Москва: Прогресс, 1982. – 401 с.
3. Тоффлер, Э. Третья волна. – Москва: АСТ, 2010. – 781с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.klex.ru/apr. – Дата доступа: 18.09.2016.
4. Бушуев, В.В. Введение в системную теорию капитала / В.В. Бушуев, В.С. Голубев, И.Б. Орлов ; под общ. ред. В.В. Бушуева. – Москва: Ленанд, 2013. – 176 с.

ЕВОЛЮЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПОТРЕБ В СИСТЕМІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ

канд. екон. наук Н.М. Жовнір

Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

Економічна, господарська діяльність є об'єктивною складовою життя суспільства на будь – якому етапі його розвитку. Призначенням економічної діяльності людей є створення необхідних умов функціонування самого суспільства, тобто створення предметів споживання та інших матеріальних цінностей, які задовольняють їх первинні потреби. Відносини людей в процесах економічної, господарської діяльності вивчає широке коло наук: політична економія, економіка, фінанси підприємства, менеджмент, серед яких важливою є економічна теорія.

Економіка – це один із багатьох елементів суспільства, тісно пов'язаних з соціальною структурою і соціальними процесами. Відповідно економічна теорія покликана досліджувати економічне життя, розвиток економіки як соціальний процес, який викликаний активністю соціальних суб'єктів, інтересами, потребами, взаємодією соціальних спільнот. Особливий інтерес виявляє економічна наука до взаємодії економічної та соціальної сфери, до взаємовпливу та взаємозбагачення економічних і соціальних процесів, вона зосереджується не на відокремлених явищах, тенденціях в економічному та соціальному бутті і навіть не на їх взаємозв'язку, а на механізмах, що породжують і регулюють ці взаємозв'язки. Не менше цікавить науковців вплив соціальних механізмів на перебіг та особливості економічних процесів, соціальні механізми регулювання економічних відносин, особливості поведінки соціальних суб'єктів. Перелік сучасного дослідження охоплює сукупність структур, процесів, пов'язаних із функціонуванням соціальних структур і соціальних відносин щодо власності, особливості взаємодії економіки, як соціального інституту із суспільством, соціальні функції економіки, форми регулювання економічних процесів, типи соціальної поведінки у різних соціально – економічних системах.

Економічна сфера є цілісною підсистемою (розглядаючи її відносно автономно від суспільства, ведуть мову про економічну систему) суспільства, що охоплює всі види виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, необхідних для життєздатності людей. До неї належить держані, кооперативні, приватні, акціонерні та інші форми підприємства та власності, різні типи економічної діяльності (виробнича, фінансова, торгова тощо), а також різні типи економічних відносин між індивідами, спільнотами (колективами, об'єднаннями, регіонами, державами тощо). Їх взаємодія у процесі господарської діяльності це – економічна поведінка. Економічна поведінка – система соціальних дій, пов'язаних з використанням різних за функціями і при-

значенням економічних цінностей (ресурсів) та зорієнтованих на одержання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обігу.

Вона є своєрідною характеристикою усіх процесів господарського життя суспільства, оскільки основою обороту економічних цінностей (благ, послуг, інформації) є численні, різноманітні за змістом індивідуальні та масові дії людей з метою задоволення своїх потреб, які є рушійною силою економіки. Потреба – це рухома сила, яка спонукає людей виробляти та здійснювати будь – яку корисну діяльність; це необхідність у певних речах, бажання володіти ними, відчуття нестачі, що виникає тоді, коли це бажання залишається незадоволеним. Потреби постійно змінюються та зростають. На особливості руху потреб звернув увагу американський учений Абрахам Маслоу, який визначив п'ять груп основних потреб, що перебувають у ієрархічному взаємозв'язку та запропонував спеціальну «піраміду потреб» (рис.), яка описує всю різноманітність людських потреб та бажань.

- 1 – Потреба у самореалізації.
- 2 – Потреба у визнанні.
- 3 – Потреба в любові та спілкуванні (соціальні потреби).
- 4 – Потреби у гарантіях.
- 5 – Фізіологічні потреби.

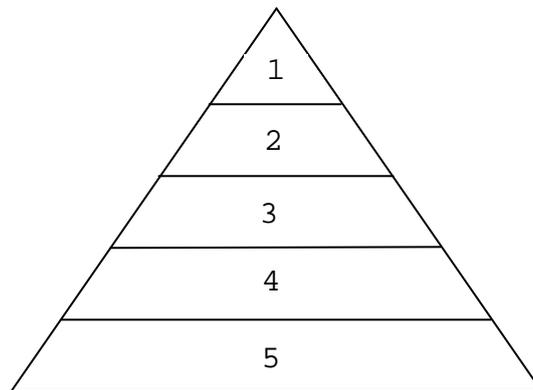


Рис. Піраміда потреб

Для отримання цих благ і задоволення своїх потреб люди вступають у економічні відносини. Економіка характеризує не просто відносини людей до речей і виникає не з простого, а з суспільного виробництва. Суспільне виробництво – це виробництво, для здійснення якого люди вступають у відносини між собою в суспільстві, що називаються економічними. Мова йде не про відносини взагалі (сімейні, релігійні, ідеологічні та ін.), а конкретно про відносини, пов'язані із виробництвом. Виробництво – це спосіб поєднання виробничих ресурсів : землі, праці, капіталу (будівель, обладнання) – та їх узгодженого, цілеспрямованого використання, а також поєднання різних сфер, галузей, видів виробництва.

Економіка – це складна система, що постійно розвивається, змінюється. Відповідно, змінюються і її суб'єкти. Суб'єкти сучасної економіки є

підприємці, працівники, які працюють за контрактами, підприємства та держава в особі Національного банку, центральних та місцевих органів влади. Перспективний розвиток економіки неможливий без таких її складових, як бізнес та підприємство. Як вже зазначалось, економіка кожного суспільства є сукупністю різноманітних видів діяльності, результатом якої є створення матеріальних і нематеріальних благ, їх рух до споживача для задоволення потреб. Однією з категорій бізнесу і, відповідно, складовою економіки, є підприємство, економічна діяльність.

Діяльність – вища форма розвитку, яка притаманна людині. Практика індустріально розвинених країн, де бізнес є основою розвитку економіки, а ринок виступає стимулом розвитку виробництва, виробила формулу виживання, яка позначена особливою простотою. Виявляється, що в ринковому механізмі ніхто з індивідів чи організацій свідомо не займається вирішенням цих проблем. Просто кожен робить свою справу, взаємодіючи на ринку то як виробник, то як споживач. Тут визначаються ціни і обсяг виробництва. Через узгодження між покупцями і продавцями розв'язуються одночасно всі проблеми. Перша з них – «що виробляти?» - визначається через гроші, що платить споживач за товар, який він вибрав, друга – «як виробляти?» – конкуренцією між виробниками, третя – «скільки виробляти і як розподіляти?» – обумовлюється співвідношенням попиту і пропозиції. Такий процес відбувається постійно у кожному способі виробництва, у різних економічних системах, де розвиваються ринкові відносини, а підприємство виступає як метод господарювання, тип мислення, спосіб життя. Господарська діяльність – це економічні відносини між людьми, або відносини між учасниками діла (справи), підприємництва. Беручи участь у «ділі», люди стають діловими людьми, чи бізнесменами, господарниками.

Отже, господарська діяльність є категорією ринку, тобто економічною категорією, а потреба її виникнення – закономірним історичним процесом. З розвитком суспільства розвивається і господарська діяльність, яка включає в себе економічні відносини суспільства і проявляє їх в господарській практиці.

Бізнес, у свою чергу має, свою стратегію і тактику. Стратегія бізнесу – максимізація вигоди (доходу, прибутку) у процесі укладання різних угод. Тактика – реалізація цієї стратегічної установки у відносинах з контрагентами в кожному окремому випадку з використанням конкретних умов здійснення, строків і предметів угод, тобто якими способами і методами буде реалізована стратегія бізнесу. Якщо мета бізнесу відповідає об'єктивній суспільній потребі, виражає назрілі потреби, то люди свідомо творять майбутнє. Якщо людина не ставить перед собою мету, то вона ніколи її не досягне.

Створення власної справи – завжди величезний ризик і подолання труднощів, які обов'язково виникають при народженні нового. Створюючи

нове власне діло (справу), бізнесмен-початківець повинен розуміти, що він буде не тільки користуватись благами, які обіцяють ці починання, а й нести всю повноту відповідальності за їх розвиток. Важливо визначити стратегію своєї справи, бачити перспективу її розвитку.

Про зростаючий інтерес до бізнесу з боку населення, ділових кіл і держави свідчить збільшення наукових праць з цього питання і кількості навчальних курсів бізнесу в університетах.

Бізнес служить своєрідним пусковим механізмом і провідником структурних змін в економіці і суспільстві. Ці зміни виступають як каталізатори економічного зростання, сприяють збільшенню випуску валового продукту. Якщо ігнорувати ці суперечності і не прагнути розв'язати їх, однобічно роблячи акцент на ринок, може створитись таке становище, коли стара система господарських відносин і механізму руйнуватиметься, а нову систему важко сформулювати, історія не знає прикладів переходу до ринкової економіки без опори на приватну власність.

Цільова спрямованість ділової діяльності людей полягає у задоволенні потреб та інтересів. У цих двох категоріях перехрещуються всі аспекти підприємництва, і з цього погляду вони є загальними, тобто наявними скрізь, де розвивається підприємництво. Специфіка потреб та інтересів, а також, і підприємництво визначається економічним та соціальним становищем людей. Підприємництво є водночас реалізацією їх інтересів та задоволенням потреб. Бажання підвищити свій добробут заохочує людину працювати ефективніше та продуктивніше, і це зрозуміло, тому що така праця, як правило, дає кращі результати.

Система стимулів – надзвичайно важлива характеристика системи підприємництва. Очікування винагороди виступає як рушійна сила підприємництва, що стимулює підприємців виробляти більше, а роботодавців – витрачати ресурси раціонально. Стимули, виконуючи свою роль з обслуговування підприємництва, мають різний вплив на ставлення людей до праці. Так, матеріальні стимули спонукають до праці в надії на винагороду, духовну – на суспільне визначення, соціальні – на кращі умови. Проте, незважаючи на різні способи впливу на суб'єкти підприємництва, функція у стимулів одна – активізувати підприємницьку діяльність. Саме в умовах підприємництва у людей з'являється можливість створити власну справу, зайнятися тією працею, яка їй подобається, де вона може реалізувати власні ідеї, інтереси, потреби, де праця стає стимулом її діяльності.

Конкуренція – це суперництво, змагання за досягнення найкращих результатів, економічна боротьба між фірмами (підприємцями) за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів. Економічна конкуренція - це суперництво між підприємцями щодо задоволення власних інтере-

сів, пов'язаних із продажем виробленої продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачем.

У своєму прагненні для задоволенні потреб споживачів підприємець реалізує власний економічний інтерес, лише вступаючи у змагання за споживача, намагаючись виштовхнути свого суперника зі сфери виробництва. Конкуренція є об'єктивною закономірністю становлення і розвитку підприємництва, важливою передумовою впорядкування цін, сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному перегрупуванню ресурсів, захищає споживача від диктату виробників.

Для практичної організації підприємницької діяльності потрібні знання з багатьох дисциплін. Зокрема, курс «економікс» як теорія і практика ринкового господарства дозволяє зрозуміти макроекономічне середовище, безпосередню практику ринкової організації виробництва. Це наука про саморегуляцію економіки на основі економічної свободи її учасників. Головне питання «економікс» полягає у з'ясуванні закономірностей, причин і факторів, що визначають ринкову ціну товару, переходу індивідуальних витрат виробництва у суспільну ринкову ціну. Маркетинг уособлює сукупність знань про таку систему організації роботи фірми, за якої виробничі рішення виносяться на основі спеціального вивчення вимог ринку, їх прогнозу та управління. Маркетинг означає, що виробник товарів або продукції, послуг від пасивної функції виробництва і пропозиції товарів переходить до активної полі функції форсування попиту поряд із виробництвом товарів.

Головною метою маркетингу як засобу організації підприємницької діяльності виступає створення й функціонування системи регулювання. Винятково велике значення у підприємницькій діяльності посідає менеджмент, що є узагальненням практики раціонального управління комерційним підприємством. Це пов'язано з ускладненням технології виробництва та зростання вартості устаткування, загостренням конкурентної боротьби, поліваріантністю результатів підприємницької діяльності. Менеджмент розглядає фірму як соціальну ланку ринкової системи господарювання, в якій відбувається управління фінансами, маркетингом, менеджмент персоналу, виробництва та інші напрямки мобілізації колективних зусиль.

ЛІТЕРАТУРА

1. Жовнір Н.М. Регіональний менеджмент формування якості праці / Н.М. Жовнір // Монографія. – Полтава: Видавництво УМВС, 2015. – 220 с.
2. Жовнір Н.М. Зв'язок регіональної інноваційної політики із показниками якості праці в регіоні. Новітні наукові дослідження 2015: Зб. наук. пр. Матеріали 5 міжнародної науково-практичної конференції. – Софія: Болгарія, “Бял ГРАД-БГ” – 2016. – С. 62–70.
3. Балашов А.М. Сучасні проблеми соціального захисту населення України / А.М. Балашов // Економіка та держава. – 2015. – №1. – С. 82 – 83.

ПАРАМЕТРЫ И ПОКАЗАТЕЛИ СОСТОЯНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

канд. экон. наук Н.Н. Жилинская, П.П. Губоревич
*Белорусский государственный университет информатики
и радиоэлектроники, Минск*

За последние несколько десятилетий современное общество претерпело серьезные изменения. Наиболее существенным эволюционным фактором является развитие информационно-коммуникационных технологий, прежде всего, глобальной сети Интернет. Информатизация и виртуализация хозяйственной жизни приводят к появлению новых вызовов. Так, международные экономические отношения сегодня – это тесное взаимодействие виртуального и реального секторов экономики. Усиление национальной и мировой конкуренции, повышение уровня рисков, усложнение хозяйственных процессов в международном бизнесе вызвали необходимость увеличения скорости информационно-коммуникационных и деловых контактов, проявления конкурентной гибкости, создания условий для прозрачности транзакций, повышения производительности труда и изменения организационных структур и форм бизнеса. Масштаб процесса информатизации постоянно нарастает, так как производительность и конкурентоспособность компаний находятся в прямой зависимости от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях. Информационные системы с сетевой структурой позволяют субъектам мирового хозяйства создавать виртуальные корпорации посредством использования электронной почты, сети Интернет и видеоконференций. Они объединяют компании и их филиалы, расположенные в разных географических точках мира с целью эффективной организации глобальной хозяйственной деятельности.

В результате развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) появились новые виды бизнеса и новые компании, новые деловые концепции и новые организационные стратегии, произошли сдвиги в модели международной торговли (интернет-магазины, интернет-аукционы, интернет-площадки) и конкуренции. В связи с развитием электронной коммерции и электронных денег расширились функции банков, появились новые финансовые системы в Интернете (интернет-банкинг, интернет-трейдинг, интернет-страхование).

Таким образом, информационно-коммуникационные технологии становятся неотъемлемой частью инфраструктуры мирового хозяйства, не только обеспечивая эффективное функционирование международных рынков, но и являясь катализатором трансформации традиционной экономики. Не случайно развитые страны выделили развитие рынка ИКТ в качестве приоритет-

ного вектора экономического развития, следствием которого является формирование глобального информационного общества, основанного на производстве и потреблении различных информационных ресурсов.

В настоящее время ведущие страны, использующие информационные технологии в национальных интересах (в т.ч. Республика Беларусь), разрабатывают и реализуют государственные программы по вхождению в глобальное информационное общество. Вклад ИКТ в формирование основных макроэкономических показателей имеет тенденцию к росту. По исследованиям Всемирного банка, доля сектора информационно-коммуникационных технологий в ВВП является одной из качественных характеристик экономики страны. Страны, где этот показатель находится в границах 5–10%, относят к категории «эффективной экономики», ниже – к категории «факторной экономики».

Формирование, функционирование и развитие информационной экономики вызвало необходимость разработки эффективных методик и систем индикаторов, позволяющих оценить ее количественные и качественные характеристики. Количественное измерение информатизации экономики страны идет по пути отслеживания ее позиции во множестве мировых рейтингов. Оценка развития рынка ИКТ связана со следующими индексами: индекс экономики знаний (KEI KI), индекс готовности к электронному правительству (E-government development index, EGDI), индексы рынка ИКТ. При рассмотрении количественного аспекта ИКТ-рынка используются рейтинги таких индексов, как индекс развития ИКТ (IDI Index) и рейтинг ценовой доступности «корзины ИКТ - услуг» (IPB index).

Республика Беларусь в целом успешно начинает свой путь в построении информационной экономики (табл.). Определение места Беларуси в мировых рейтингах бывает затруднено, но ряд показателей позволяет оценить степень формирования информационной экономики в республике.

Таблица

Позиции Республики Беларусь в мировых рейтингах

Страна	Индекс экономики знаний (2014)	Индекс готовности к электронному правительству (2014)	Индекс развития ИКТ (2015)	Индекс ценовой доступности ИКТ (2015)
Тройка лидеров в мире	1. Швеция 2. Финляндия 3. Дания	1. Ю. Корея 2. Нидерланды 3. Великобритания	1. Ю. Корея 2. Швеция 3. Исландия	1. Макао (Китай) 2. Катар 3. Гонконг (Китай)
США	12	5	17	8
Россия	55	27	40	23
Беларусь	59	61	41	47
Литва	32	29	44	36

Республика Беларусь занимает достаточно высокую позицию в рейтинге (59 место), характеризующем степень развития экономики знаний (KEI KI), несмотря на невысокую оценку уровня институционального режима. Для становления инновационной системы необходимо развивать государственно-частное партнёрство, частную инициативу, венчурный бизнес, предполагающие риск, который сопутствует формированию рынка информации и инноваций.

Предпосылкой данного процесса является создание общественной среды, построенной на инициативе внедрения инноваций (правовая охрана интеллектуальной собственности, поддержка конкуренции в сфере науки и техники, свобода научного и научно-технического творчества). Кроме того, для ликвидации технологического отставания от ведущих стран Запада, необходимо увеличить уровень наукоёмкости ВВП. Расходы на НИОКР в Беларуси по данным Национального статистического комитета составляют 0,76% к ВВП в 2014 г., по данным Всемирного Банка США тратит на науку 2,8% ВВП, Китай - 1,7%, Южная Корея - 3,4%, а Япония - 3,3% ВВП.

Индекс готовности к электронному правительству (EGDI) оценивает уровень доступа различных социальных групп населения к необходимой общественной информации. Развитие рынка информации возможно при эффективной поддержке государства. Республика Беларусь в рейтинге находится на 61 месте из 190 стран мира, улучшив позицию по сравнению с 2010 г. на 3 пункта. На административном уровне проводятся мероприятия по развитию электронного правительства, в частности, важным аспектом стало формирование концепции «Электронная Беларусь-2», направленной на развитие электронного правительства, электронной экономики, электронных торговли, здравоохранения, образования, занятости и социальной защиты населения. По данным ООН электронное правительство в Беларуси даёт информацию о государственной политике и законах на 100%, обратную связь через государственные институты – на 55%, транзакционность и онлайн-платежи – на 25%, электронные услуги – на 22%.

Республика Беларусь входит в категорию стран с высоким уровнем развития ИКТ. Если сравнивать Беларусь со странами бывшего СССР, то среди них по уровню развития ИКТ она уступает лидирующие позиции только России. В рейтинге ценовой доступности «корзины ИКТ - услуг» (IPV) Беларусь представлена на 47-м месте. В последнее время тарифы в Беларуси не росли. За последние пять лет многие тарифы были снижены в десятки и сотни раз. Так, уменьшение тарифов на услуги широкополосного доступа произошло для населения на 6,5 %; для организаций – на 2 %. Сегодня стоимость доступа в интернет - это уже менее актуальный бизнес,

необходимо, чтобы потребители приобретали не просто доступ, а услуги на базе этого доступа.

В настоящее время существует множество независимых компаний, отслеживающих рейтинги ИТ – аутсорсинга. Так, согласно рейтингу 2012 Global Services 100, Беларусь заняла 13-е место среди 20 стран - лидеров в сфере ИТ-аутсорсинга и высокотехнологичных услуг. Кроме того, в списке ста крупнейших компаний данной сферы фигурируют пять фирм с белорусскими корнями: Eram Systems, IBA Group, Intetics, Itransition, SaM Solutions. Кроме того, Eram Systems была отмечена в специальных категориях рейтинга «Лидер по ИТ – услугам в регионе Восточной Европы» и «Лучший поставщик программного обеспечения», а группа IBA и «Exigen Services» - в категории «Развивающиеся лидеры региона Восточной Европы». Компании-участницы должны были предоставить исчерпывающую информацию о более чем 200 количественных и ряду качественных параметров. Еще один рейтинг ИТ–аутсорсинга - The 2012 Global Outsourcing 100 («100 лучших аутсорсинговых компаний мира»). В список 100 лучших аутсорсинговых компаний мира «The Global Outsourcing 100» в 2011 году вошли следующие компании-резиденты Парка высоких технологий (ПВТ): Eram Systems, Intetics, Itransition, Ericpol Telecom (белорусский филиал «Эрикполь Брест») и IBA Group, две дочерние компании которой – «ИТ парк» и «IBA-Гомель-Парк» также являются резидентами Парка. Заказчиками ПВТ являются компании из 52 стран мира. В структуре экспорта данного субъекта 50 % приходится на страны Северной Америки, 32 % - на страны Западной Европы, 14 % - на страны СНГ.

В целом, Республика Беларусь имеет позитивные результаты по становлению и развитию рынка информации как основы информатизации национального хозяйства. Вместе с тем, создание информационного общества в республике предполагает формирование развитой информационной инфраструктуры: эффективный институт права, готовность населения использовать ИКТ, обеспечение рынка информации высококвалифицированными кадрами, информационная безопасность, защита информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. E-government Survey 2015 / E-government for the People [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan048065.pdf> – Date of access: 06.02.2015.
2. Knowledge Economy Index (KEI) 2015 Rankings // World Bank [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: www.worldbank.org/kam. – Date of access: 08.02.2016.

3. Measuring the Information Society 2012: // International Telecommunication Union [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/index.html> – Date of access: 01.02.2016.

4. The 2012 Global Outsourcing 100 [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.iaop.org/Content/19/205/2040/>. – Date of access: 06.02.2016.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF NATIONAL PECULIARITIES OF ECONOMIC GROWTH IN MODERN CONDITIONS

Ph.D. in Economics Inha Ziankova, Renata Sarvari
Polotsk State University

Achievement of high rates of economic growth is one of the priorities of social and economic development of any state. Therefore, the question of effective growth of economy and giving of steady nature is actual practically for all countries.

Modern researches of economic growth can be divided into the following directions. Creation of theoretical models of economic growth is based on the neoclassical theory which purchased the extreme importance (R. Solow, Ya. Tinbergen, R. Harrod, J. Hicks) and creation of models which followed it with endogenous technological progress (F. Agiyon, J. Alonso-Carrera, L. Blekbern, Ch. I. Jones, F. Pozzolo, P. Rohmer, P. Segestr, P. S. Turnovski, V.T.I. Ханг, HouViete, T. Eycher, A. Young). The significant contribution to identification of factors of economic growth on the basis of the statistical analysis was made by E. Denison, A. Madison's works.

On the basis of the analysis of macroeconomic indicators factors of economic growth and the mechanism of their action on growth of economy of neighboring countries are studied: L. Abalkin, A. Aganbegyan, R. Belousov, A. Gladyshevsky, A. Granberg, Yu. Zaytseva, A. Illarionov, G. Kuranov, A. Kuritsky, V. Mayevsky, S. Maksimtsova, I. Materov, N. Pivovarova, E. Rutkovskaya.

The Russian researchers Logvinov L. D., Kazantseva N. V. suppose that in the analysis of statistical, neoclassical and institutional approaches in a research of economic growth is came to light that experience of many countries, in particular experience of reforms in the post-socialist countries, specifies not universality of neoclassical approach to economic development (Tab.). The economic policy can't use some average properties as the literal guide to action. If to be guided by the tendencies established for many countries, nevertheless it is necessary to consider specifics of the certain countries, to look for creative decisions [1].

Table

Methodological approaches to the analysis of national peculiarities of economic growth in modern conditions

<p>1. Statistical, neoclassical and institutional approaches in researches of economic growth.</p>	<p>1. Rational extent of unification of social economic systems in modern conditions. 2. A problem of justified extent of financial liberalization in the conditions of the catching-up and advancing development. 3. Reducing social and economic differentiation of the population. 4. Providing leading line items in the economic ratings of the countries of the world.</p>
<p>2. Institutional bases and factors of economic growth.</p>	<p>1. A gap in indicators between the rich and poor countries. 2. Variability of influence of neoclassical factors of growth. 3. Increase in number of variables regressors in models of economic growth. 4. Regression modeling of growth and economic policy. 5. Institutional bases of economic growth: protection of the property rights, social insurance and permission of the social conflicts. 6. Institutes of regulation of market economy and ensuring macroeconomic stabilization</p>
<p>3. Extent of development of a financial system as prerequisite of ensuring economic growth.</p>	<p>1. A role of a bank system in ensuring economic growth. 2. Influence of indicators of functioning of the stock market on economic growth. 3. Communication between concentration in the banking sector and economic development. 4. Liquidity of the stock market as prerequisite of economic development. 5. Communication between imperfection on credit market and human capital investments.</p>

Source: it is presented by the author on the basis of data [1].

In a rate on large owners — physical persons, on the stock market, is shown the excessive list towards the American model of market economy. Successful experience of the catching-up development on the basis of the Japanese model of market economy is often ignored: a role of the state investments, possibilities of concentration of means by means of a bank system are underestimated.

In economy of the small countries their economic growth encounters contradictions which often bear with themselves factors of this growth. Important aspect of the analysis - openness of economy and inequality in economy, and their influence on economic growth. For the modern economic theory is important not only special attention to institutional factors of growth, and more egalitarian approach to economic development. It is not only about recognition of reducing poverty the fundamental purpose, but also about an interpretation of reducing poverty as an impulse to the domestic savings and investments leading to growth and further reducing poverty. In case of all value of measures for increase in the income of the poorest segments of the population strategic assessment of such measures depends on whether they bring a real change in dynamics of inequality or serve its reproduction.

On the basis of systematization of theoretical approaches to a research of economic growth and post-industrial society, generalization empirical yielded and results of scientific developments on modern economic growth in the research by the author it was revealed that intrinsic characteristics of economic growth are determined by transformation of the economic and public relations.

At the same time, as practical activities show, in structure of modern economic growth the non-material field of activity dominates that is the certificate of changes of intrinsic characteristics of this process.

In theories of modern economic growth and post-industrial society general subjects in the field of information, knowledge, innovations, etc. are researched what is the certificate of their common development. Therefore, combination of neoclassical and historical and logical approaches will allow to create the full post-industrial concept of economic growth within the economic theory [2].

Economic growth becomes result of interaction of two processes – economic activity and social development which post-industrialization creates its new quality - "quality of modern economic growth".

On the basis of the conducted research the author comes to a conclusion that at an initial stage of forming of strategy of economic growth studying of methodological approaches to a research of this economic category is rational.

LITERATURE

1. Mai, T. N. National peculiarities of economic growth/May Tkhyui Ngan. – Yew. ... cand econ. sciences: 08.00.01. – M, 2011.
2. Datsyk, A. A. Economic growth in the conditions of formation and development of post-industrial society / Datsyk Andrey Anatolyevich. – Yew. ... cand. econ. sciences: 08.00.01. – M, 2010.

МЕТАФИРМА: НОВЫЙ ПОДХОД К ПОНИМАНИЮ ПРИРОДЫ УЧАСТНИКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

канд. экон. наук И.Д. Котляров

*Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Санкт-Петербург*

Наблюдения за реалиями хозяйственной жизни, как и теоретико-экономические исследования, показывают, что точечная иерархическая фирма, жестко противопоставленная внешней среде (именно так понимается фирма в постмаршалловской неоклассической экономической теории), недостаточно адекватно описывает природу и модель функционирования участников хозяйственной жизни. Границы между фирмой и внешней средой размываются (в частности, благодаря применению таких инструментов, как франчайзинг, аутсорсинг и т. д.), а внутри самой фирмы иерархические отношения не являются зачастую ни единственно возможными, ни даже доминирующими. По этой причине более адекватным нам представляется термин «метафирма», который, с одной стороны, сохраняет связь с термином «фирма» благодаря своему корню, с другой стороны, благодаря своей приставке позволяет говорить о том, что современный субъект хозяйственной деятельности шире точечной иерархической фирмы и может представлять собой разные нерыночные способы организации транзакций.

Отметим, что использование приставки «мета-» для создания обобщающих терминов для обозначения определенных типов участников хозяйственной деятельности, уже имеет определенную традицию в российской экономической терминологии. Можно упомянуть термин «метакорпорация» [Голикова, 2011], а также указание на «метаорганизационный» характер совместной деятельности исполнителей по государственному военному заказу [Толкачев, 2008].

Метафирма может быть интерпретирована как фирма со своим ближайшим окружением (на всех ключевых для нее рынках – труда, ресурсов, потребителей и т. д.), чью деятельность она координирует для достижения собственных и совместных целей. В состав метафирмы входит не все ее окружение (т. е. не вся ее микросреда, или не все стейкхолдеры), а только те его элементы, чья деятельность координируется фирмой (уровень этой координации будет, разумеется, различаться для разных элементов). Фирма выступает в роли ядра метафирмы. Внутри фирмы доминируют иерархические отношения, в пределах метафирмы – гибридные (сетевые) отношения, а в отношениях метафирмы и всей внешней среды – рыночные.

Примером метафирмы может быть обычный российский таксопарк, использующий широкий спектр инструментов формирования автопарка (покупка автомобилей, приобретение в лизинг, привлечение водителей со

своими автомобилями) и столь же широкий спектр моделей отношений с персоналом (диспетчеры, получающие фиксированную зарплату, водители на автомобилях фирмы, арендующие их у таксопарка или же берущие их в лизинг, водители на своих автомобилях, по сути дела, работающие по франчайзингу и т. д.). Такая метафирма формирует оптимальный для нее портфель отношений на ключевых для нее рынках (в нашем примере – рынок активов и рынок труда), при этом на каждом рынке, в свою очередь, складывается свой портфель отношений (например, на рынке труда представлены традиционная занятость, арендный подряд и франчайзинг). Иными словами, на каждом рынке ресурсов таксопарк формирует специфический набор нерыночных (но при этом и неиерархических – гибридных, в терминологии О. Уильямсона [Williamson 1991]) способов организации транзакций. Это не позволяет называть таксопарк фирмой в строгом смысле этого слова, однако функционирование его в качестве единого субъекта хозяйственной деятельности, организованного на нерыночных началах, дает нам возможность классифицировать его как метафирму.

Разумеется, практически любую реальную хозяйствующую структуру можно описать, используя термины фирма, гибрид и сеть, и не обращаясь к понятию метафирмы (в частности, к понятию метафирмы довольно близко примыкает представление о фирме и ее сети как о единой сущности [Куш, Рафинеджад 2008]). Однако будет ли это удобно? В приведенном нами примере с таксопарком отношения с сотрудниками строятся по трем моделям: аренда (первый гибрид), финансовый лизинг (второй гибрид) и франчайзинг (третий гибрид). И это мы говорим только об отношениях с водителями. Диспетчеры являются наемными работниками (иерархия). Эту структуру можно описать «иерархия в сочетании с тремя вариантами гибридов». Добавив сюда отношения с конкурентами (которые могут временно выезжать на заказы этого таксопарка благодаря соглашению о сотрудничестве), мы получим еще один гибрид, в котором участвует таксопарк. Называть это все просто «фирма» можно, и с житейской точки зрения это удобно (интересно, что еще Коуз указывал на отличия в житейском и экономическом понимании фирмы [Coase 1937]), но отражает ли это всю специфику функционирования этой структуры?

Говоря о таком таксопарке как о фирме, мы неизбежно сталкиваемся с вопросом – будет ли справедливо называть отношения с работниками внутрифирменными (здесь уместно напомнить о том, что внутрифирменные транзакции определяются как иерархические)? На наш взгляд – вряд ли. Если говорить о них, как о гибриде, то о каком именно – ведь гибридов, как было показано, в этой структуре несколько? Или о наборе гибридов? И является ли набор гибридов гибридом? По нашему мнению, использование термина «метафирма» для обозначения таких структур как раз позволяет убрать все эти проблемы.

Это, как нам кажется, подтверждает реальность и жизнеспособность термина «метафирма», тем более, что в большинстве современных хозяйствующих структур используется сложный комплекс моделей организации взаимодействий. Этим комплексам тесно в рамках как понятия фирмы, так и понятия гибрид (при использовании которого речь идет не о наборе моделей организации трансакций, а о какой-то одной модели).

И пример таксопарка – не экзотика, таких или сходных по сложности организации взаимодействий структур на рынке представлено очень много (рестораны с официантами, работающими за чаевые, и лояльными клиентами, фитнес-клубы с тренерами, арендуемыми спортивными тренажеры и самостоятельно взаимодействующими с клиентами, и т. д.).

Более того, можно легко привести примеры, где вокруг фирмы выстраивается сеть, обслуживающая ее потребности, но при этом не имеющая коммерческих интересов. Примером такой сети, в частности, может быть краудсорсинг, при котором внешние по отношению к фирме люди (не являющиеся ее сотрудниками) содействуют ей в решении значимых для нее задач (разработка дизайна продукта, устранение какой-либо проблемы и т. д.), причем нередко эти люди принимают участие в ряде краудсорсинговых проектов, объявляемых данной фирмой. Участие в краудсорсинговых проектах дает этим людям возможность дополнительной самореализации. Сотрудничество с такими людьми носит ярко выраженный сетевой характер и не может быть отнесено ни к рынку, ни к иерархии. Благодаря краудсорсингу фирма может эффективно мобилизовывать человеческий капитал для решения собственных задач. Такое краудсорсинговое партнерство, формирующееся вокруг фирмы, преобразует ее в метафирму (в которой часть человеческих ресурсов, необходимых ей для хозяйственной деятельности, привлекается на нерыночной сетевой основе).

Использование концепции метафирмы соответствует современным представлениям о расширении и размывании границ фирмы [Dessein 2013], [Zenger, Felin, Bigelow 2011], а также о сетевой модели функционирования фирмы, о том, что фирму необходимо рассматривать совместно с ее сетью партнерств [Куш, Рафинеджад 2008].

Поскольку фирма, очевидно, является частным случаем организации, важно установить, насколько предложенное нами представление о хозяйственной ячейке как о метафирме стыкуется со сложившимися в теории организации представлениями о природе фирмы.

Обзор работ по теории организации позволяет утверждать, что в рамках нее сложилось близкая к нашей концепции метафирмы теория заинтересованных сторон (или теория стейкхолдеров) [Freeman 1984], [Петров 2004]. В соответствии с этой теорией фирма функционирует не сама по себе, а в интересах определенного набора стейкхолдеров – тесно связанных с ней, но, тем не менее, обособленных внешних участников экономической

деятельности. На первый взгляд может показаться, что метафирма соответствует фирме, окруженной стейкхолдерами, т. е. что представление о метафирме не проходит проверку «бритвой Оккама».

Тем не менее, это лишь первое впечатление. Несмотря на то, что два этих подхода близки, они не равнозначны друг другу.

Прежде всего, теория стейкхолдеров возникла на основе представления о корпоративной социальной ответственности и исходит из того, что фирма должна заботиться не только о максимизации своей выгоды, но и об обеспечении интересов своих стейкхолдеров (причем состав этих стейкхолдеров чрезвычайно широк – вплоть до населения той местности, в которой находится фирма). В рамках нашей концепции метафирма выступает в качестве расширения понятия фирмы (как участника рыночной деятельности, максимизирующего свою выгоду), она служит для описания того, что для достижения целей своей деятельности она вовлекает в нее внешних по отношению к ней участников (разумеется, в обмен помогая им достичь их собственных целей). Иными словами, в рамках теории заинтересованных сторон фирма обслуживает интересы стейкхолдеров, тогда как метафирма организует внешнюю среду вокруг себя, добиваясь тем самым своих целей и снижая неопределенность для участников этой внешней среды. Можно сформулировать это несколько иначе: теория стейкхолдеров смотрит на фирму извне, из внешней среды, тогда как использование концепции метафирмы предполагает взгляд на внешнюю среду изнутри, с точки зрения фирмы.

Понятие стейкхолдеров шире понятия участников метафирмы. Участниками метафирмы выступают те стейкхолдеры, которые вовлекаются в ее деятельность.

Таким образом, при определенном внешнем сходстве теории стейкхолдеров и концепции метафирмы (и даже при наличии пересечений между этими двумя подходами), представление о метафирме нельзя свести к представлению о фирме окруженной стейкхолдерами. Фактически привлечение теории стейкхолдеров позволяет утверждать, что концепция метафирмы внутренне непротиворечива (поскольку она достаточно близка к теории заинтересованных сторон, непротиворечивость которой подтверждена как практикой, так и теоретическими исследованиями), и при этом все же не избыточна (так как концепция метафирмы не равнозначна теории стейкхолдеров).

Вероятно, будет справедливо утверждать, что представление о хозяйствующем субъекте как о классической точечной фирме неоправданно сужает содержание этого субъекта, тогда как теория заинтересованных сторон чрезмерно расширяет сущность этого субъекта, рассматривая его не столько с экономической, сколько с социально-экономической точки зре-

ния. Предложенное представление о хозяйствующем субъекте как о метафирме находится между двумя этими крайними точками.

При этом в рамках теории организации есть немало примеров частных случаев организации, которые наиболее адекватно описываются при помощи понятия «метафирма». К ним, в частности, относятся:

- виртуальное предприятие – сформированная вокруг некоторого ядра совокупность подразделений, направленных на реализацию определенного проекта, деятельность которых координируется этим ядром;

- модульное предприятие – модель организации хозяйственной деятельности, при которой фирма по мере возникновения потребности привлекает для выполнения полученного заказа определенный набор профильных внешних структур (состав этого набора зависит от содержания заказа). Легко убедиться в том, что модульное предприятие тесно связано с понятием виртуального предприятия;

- пульсирующая организация – организация, меняющая свои размеры (т. е. состав и численность своих подразделений) в зависимости от спроса [Hanlon, Cuskelly 2002].

Вероятно, не будет ошибкой утверждать, что концепция метафирмы, не противореча сложившимся в теории организации представлениям о природе фирмы, позволит обогатить эту теорию благодаря компромиссу между чрезмерно узким (неоклассический подход) и чрезмерно широким (теория заинтересованных сторон) пониманием фирмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голикова Ю. А. Метакорпорации: природа их образования и роль в современной мировой экономике // Корпоративные финансы. – 2011. – № 2. – С. 33-42.
2. Куш С. П., Рафинеджад Д., Афанасьев А. А. Сетевой подход в маркетинге: российский опыт // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент. – 2002. – №. 1. – С. 81-107.
3. Петров М. А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник СПбГУ. Серия 8: Менеджмент. – 2004. – №. 2. – С. 51-67.
4. Толкачев С. А. Управление оборонно-промышленным комплексом. Теоретико-методологические основы. М.: ГУУ, 2008. – 136 с.
5. Coase R. H. The Nature of the Firm // *Economica*. – 1937. – V. 16. – No 4. – P. 386-405.
6. Dessein W. Incomplete Contracts and Firm Boundaries // *The Journal of Law, Economics, and Organization*. – 2013. – Vol. 30. – Supplement 1. – P. 13-36.
7. Freeman R. E. Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman, 1984.
8. Hanlon C., Cuskelly G. Pulsating Major Sport Event Organization: A Framework for Inducting Managerial Personnel // *Event Management*. – 2002. – No 7. – P. 231-243.
9. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*. – 1991. – V. 36. – No. 2. – P. 269-296.
10. Zenger T. R., Felin T., Bigelow L. Theories of the Firm-Market Boundary // *The Academy of Management Annals*. – 2011. – Vol. 5. – No. 1. – P. 89-133.

РАЗМЫШЛЕНИЯ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ НАКОПЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ЖЕНСКОГО И МУЖСКОГО ПОЛА

канд. экон. наук О.П. Кошулько

Полоцкий государственный университет

Человеческий капитал для любого общества является его богатством, одной из высших ценностей, залогом лидерства, конкурентоспособности и прогрессивности. Процесс его накопления, как правило, длится на протяжении всей жизни человека. На его объемы могут влиять различные факторы, способные как ускорять и активизировать этот процесс, так и препятствовать ему. Человеческий капитал является достоянием всего общества, однако, процесс его накопления мужским и женским полом происходит неравномерно, что обуславливается рядом факторов.

Гендерные особенности накопления человеческого капитала изучаются во всем мире. Из большого количества международных исследователей можно назвать таких ученых, как Э. Трауф [2], Я. Футоши [3], Кноу Дае-Бонг [4], П. Рус [5], и других.

Целью статьи является исследование гендерных особенностей накопления человеческого капитала и определение факторов, активизирующих данный процесс, либо препятствующих ему.

Накопление человеческого капитала важно для развития любой личности. Это процесс, который начинается с раннего возраста и продолжается до конца жизни, однако осуществляется неравномерно у представителей мужского и женского пола. Несмотря на то, что из общего количества населения Беларуси, 4409,3 тыс. чел. или 46,5% составляют мужчины и 53,5% женщины (по состоянию на 01.01.2015 г.) [1], для последних значительно сложнее систематически самосовершенствоваться, учиться, духовно обогащаться, инвестировать в свой человеческий капитал, чем для представителей сильного пола.

Учитывая это, я выделяю гендерные особенности, способные влиять на процесс ускорения и активизации накопления человеческого капитала.

Положительными факторами его накопления у мужчин и женщин, по моему мнению, являются:

- дошкольный этап;
- этап получения среднего образования;
- этап получения среднего специального образования;
- этап выполнения воинского долга (представителями мужского пола);
- этап получения высшего образования;
- этап соискания ученой степени;

– этап накопления профессионального человеческого капитала во время непрерывного карьерного роста.

К негативным факторам, которые препятствуют накоплению человеческого капитала представителями мужского пола, относятся:

- возможный срок пребывания за решеткой;
- асоциальный образ жизни;
- безработица;
- вынужденная трудовая миграция, что нередко приводит к старению и обесцениванию предварительно полученного качественного человеческого капитала, поскольку большая часть мигрантов выполняет неквалифицированную - «черную» работу;
- низкий уровень доходов, который существенно снижает возможность инвестирования в человеческий капитал.

Негативными факторами, препятствующими накоплению человеческого капитала представительницами женского пола, по моему мнению, является:

- период жизни, связанный с рождением и воспитанием детей до 3-х лет;
- различные факторы, препятствующие дальнейшему обучению женщин или окончанию ими образования;
- алкоголизм, употребление наркотиков, возможный срок пребывания за решеткой;
- низкий уровень заработной платы, стипендий, пособий по уходу за ребенком;
- насилие в семье.

Как уже отмечалось, процесс накопления человеческого капитала у мужчин и женщин происходит неравномерно. Этапы накопления человеческого капитала среди мужчин делятся на такие этапы: ранний этап (дошкольное), среднее образование, прохождение военной службы, среднее специальное образование, высшее образование, ученая степень, постоянный карьерный рост.

По моему мнению, за время, проведенное носителями человеческого капитала в армии, его накопление не прерывается, поскольку в течение указанного срока происходит освоение новых профессий, получение прав на вождение транспортных средств (инвестирование в образование), а также осуществляется систематическая физическая подготовка (инвестирование в здоровье) призывников.

В то время, когда у мужчин в связи с исполнением воинской обязанности не прерывается накопления человеческого капитала, у представительниц женского пола в связи с рождением и воспитанием детей возникают пробелы с образованием, самосовершенствованием, инвестированием

в себя, и поэтому в этот период происходит существенное приостановление накопления их человеческого капитала.

Оплачиваемый декретный отпуск длится до достижения ребенком трехлетнего возраста, неоплачиваемый - до достижения 6-летнего возраста и больше. Таким образом, есть основания утверждать, что человеческий капитал представительниц женского пола, которые находятся в длительных декретных отпусках, способен стареть, обесцениваться, а возможно, и вовсе теряться.

Отмечу также, что иногда в декретных отпусках могут находиться и мужчины, однако, их процент незначителен.

Еще одним фактором, который препятствует накоплению человеческого капитала мужчинами и женщинами, является насилие в семье - это любые умышленные действия физического, сексуального, психологического или экономического направления одного члена семьи по отношению к другому члену семьи, если эти действия нарушают конституционные права и свободы члена семьи как человека и гражданина, и наносят ему моральный ущерб, вред его физическому или психическому здоровью.

От насилия в семье страдают дети, женщины, мужчины, лица пожилого возраста.

Как правило, причинами появления насилия в семьях выступают такие экономические факторы, как:

- безработица;
- низкий уровень жизни;
- социально-бытовые и жилищные проблемы, из-за которых многие пострадавшие от насилия женщины вынуждены жить в одном помещении с обидчиком даже после развода;
- алкоголизм;
- наркомания;
- агрессия и психические расстройства.

Научные исследования доказывают, что каждый четвертый ребенок из тех, кто страдал от насилия и издевательства, столкнулся с этим, прежде всего, в собственной семье. Однако, больше всего от насилия в семье страдает женщина. Согласно данным Международной амнистии, в 90% случаев жертвой насилия является именно женщина. В семьях женщины в четыре раза чаще мужчин страдают от насилия. Они страдают от избиения, словесных оскорблений, издевательств, унижений, угроз и домогательств.

Характерно, что насилие в семьях в отношении женщин не зависит от их возраста и встречается с примерно одинаковой частотой во всех возрастных группах от 21 до 75 лет.

Согласно данным UNIFEM - Фонда ООН для развития в интересах женщин (UNIFEM) [6], каждая шестая женщина в мире в течение своей

жизни подвергается физическому или сексуальному насилию. Понятно, что в атмосфере насилия нет места развития человеческого капитала, ведь жертвы насилия, в первую очередь, борются за существование и выживание.

С целью поддержки женщин во всем мире, для инвестирования и накопления ими человеческого капитала, Фонд ООН (UNIFEM) оказывает финансовую и техническую поддержку новаторским программам, направленным на улучшение положения женщин и гендерное равенство, финансирует гранты и проекты, выделяет стипендии на их образование и исследования в целях развития и накопления качественного конкурентоспособного человеческого капитала у представительниц женского пола. Национальные комитеты этой организации функционируют во многих странах.

Исследования показывают, что гендерное неравенство существует, в том числе, и в возможностях накопления человеческого капитала. В то время, как у мужчин практически не прерывается процесс накопления человеческого капитала в течение их жизни, представительницы женского пола прерывают этот процесс в период родов, декретного отпуска сроком на 3 года и больше для воспитания детей. Достаточное финансирование и социальная защита женщин с детьми, особенно одиноких, необходимы в этот период, для того, чтобы у женщин не прерывался процесс накопления человеческого капитала.

Таким образом, с целью поддержки женщин необходимо оказывать им финансовую и техническую поддержку, направленную на улучшение их положения в любом обществе, оказывать помощь в их стремлении к образованию с целью развития и накопления ими качественного конкурентоспособного человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. “Беларусь и Россия”. Стат. сб. / Росстат, Белстат, - Б., Росстат, 2015. - 221 с.
2. Encyclopedia of Gender and Information Technology, edited by Eileen M. Trauth. 2 vols. Hershey, PA: The Idea Group, 2006. 1451 pp.
3. Futoshi, Yamauchi, Nipon Poapongsakorn. 2004. Parental Schooling, Gender and the Accumulation of Specific Human Capital: Longitudinal Evidence from Thailand. The International Centre for the Study of East Asian Development, Kitakyushu. Working Paper Series Vol. 2004-05.
4. Kwon, Dae-Bong. 2009. Human capital and its measurement, The 3rd OECD World Forum on “Statistics, Knowledge and Policy” Charting Progress, Building Visions, Improving Life Busan, Korea, 30 October 2009.
5. Roos, Patricia A. 1985. Gender and Work: A Comparative Analysis of Industrial Societies. Albany, N.Y.: SUNY Press.
6. The United Nations Development Fund for Women (UNIFEM). <http://www.unwomen.org/en>.

КАЧЕСТВО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ

канд. экон. наук И.А. Лаврухина

Белорусский государственный университет, Минск

Е.Ю. Малевич

Болонский университет

Особенности институциональной среды Республики Беларусь связаны с переходом от командно-административной экономики к рыночному хозяйству. Трансформационный период невозможно считать завершенным в силу ряда причин: недостаточного количества (глубины) проведенных преобразований в социально-экономической жизни, отсутствия комплексности мероприятий по реформированию правовых, экономических и социальных институтов, наличия значительных противоречий между нововведенными рыночными институтами и исторически сложившимися основами хозяйствования и общих неудовлетворительных экономических показателей. Именно поэтому направление институциональных изменений, качество институциональной среды и его оценка до сих пор остаются актуальными проблемами для Республики Беларусь.

Качество институциональной среды сказывается не только на национальных условиях хозяйствования, но и на экономическом росте страны, потому что при наличии слабых институтов растут как транзакционные издержки, так и трансформационные (издержки производства). Экономические агенты, находящиеся в слабой институциональной среде, неспособны участвовать в сложных, долгосрочных, многофункциональных сделках и обеспечивать эффективное выполнение всех обязательств. Контракты, не подлежащие правовой защите, подразумевает использование недорогой и несовершенной технологии, следовательно, высокие трансформационные издержки и производство неконкурентоспособной продукции. Неэффективная институциональная среда может быть причиной низкого уровня специализации страны, что ставит под угрозу экономический рост в долгосрочной перспективе.

Под качеством институциональной среды, мы подразумеваем то, насколько хорошо отдельные институты выполняют возложенные на них функции. Д. Норт определяет роль институтов в общем виде: она заключается в формировании устойчивой структуры взаимодействия между людьми [2, с. 85]. Другими словами, институты служат для снятия неопределенности и компенсации риска в отношениях между субъектами, минимизируя транзакционные издержки. Отсюда возникает проблема измерения качества работы политических, экономических, социальных институтов страны.

Трудность систематической оценки эффективности институциональной среды состоит, в первую очередь, в том, что в современной науке от-

сутствует четкое общепринятое определение понятий «институт» и «институциональная среда». Кроме того, определение эффективно работающей институциональной среды меняется от страны к стране, т.к. зависит от исторических и культурных предпосылок, стартовых климатических и природных условий, национального менталитета и других специфических факторов. Поэтому сложно определить, какие именно институты являются решающими для формирования комфортных условий хозяйствования конкретной страны: политические права и демократия, права собственности, гражданских свободы или институты, которые поощряют сотрудничество или др. [5, с. 142].

Наконец, создание институциональной структуры – процесс очень длительный, а оценка результатов институциональных изменений и функционирования институциональной среды возможна только в долгосрочной перспективе. Следовательно, для анализа сильных и слабых точек институциональной среды требуется значительный массив исторической информации.

Объем и динамика транзакционных издержек могли бы служить количественной мерой эффективности институтов. Однако количественная оценка транзакционных издержек затруднена и может быть лишь приближительной, т.к. необходимо принимать во внимание как измеренный, так и неизмеренный объем транзакционных издержек, который в свою очередь включает в себя нерыночные и нелегальные издержки [3, с. 681].

Альтернативным способом оценки качества институциональной среды выступает метод межстранового сопоставительного анализа – построения сводных индексов на базе статистической обработки больших массивов информации по странам мира. Данный метод особенно результативен для анализа переходных экономик, т.к. выявление в ходе такого анализа типичных соотношений и закономерностей формирования институциональной среды позволяет использовать аналоговый подход при разработке программ социально-экономического развития [1, с. 122].

Существует ряд сводных индексов, рассчитываемых авторитетными международными организациями, с помощью которых можно оценить качество национальной институциональной среды в странах мира. Среди них индексы, характеризующие исключительно условия хозяйствования, и комплексные оценки институциональной среды, учитывающие политические и социальные компоненты. Наиболее широко используемыми являются: Индекс экономической свободы / Index of economic freedom (The Heritage Foundation), Всемирные показатели качества управления / Worldwide Governance Indicators (The World Bank), Ведение бизнеса / Doing business (The World Bank), Индекс процветания / The Legatum Prosperity Index (Legatum Institute), Глобальный индекс конкурентоспособности / Global Competitiveness Index (World Economic Forum) – компонент «Каче-

ство институтов», Экономическая свобода в мире / Economic Freedom of the World (Fraser Institute)

На сегодняшний день Республика Беларусь представлена не во всех рейтингах. Основным препятствием для участия Беларуси в международных оценках является проблема доступности данных, т.к. полноценная оценка качества возможна при наличии достоверной и открытой информации от организаций государственного сектора, а также желании сотрудничества фирм и домашних хозяйств, участвующих в опросах. Но несмотря на многостороннюю оценку институциональной среды, которую предоставляют международные индексы, они имеют несколько отрицательных характеристик, которые могут влиять на адекватность и репрезентативность оценок.

Во-первых, оценки компонентов большинства международных индексов представляют собой продукт экспертных оценок на основе информации, полученной из многочисленных источников. Причем, одним из основных источников, наряду с аналитическими данными правительственных организаций и статистических бюро, являются опросы хозяйствующих единиц. Это свидетельствует о выраженной субъективности таких оценок, хотя и наиболее четко отражающих реальные проблемы, с которыми сталкиваются фирмы и домохозяйства. Некоторые компоненты (например, получение разрешения на строительство или подключение к системе электроснабжения в рейтинге Ведение бизнеса) опираются на субъективные индикаторы и индикаторы, основанные на восприятии, что повышает риск смещения рейтинговых оценок.

Во-вторых, даже при презумпции искренности экспертов существенным недостатком индексных оценок является то, что они разработаны в первую очередь для осуществления межстрановой оценки путем сопоставления разных стран друг с другом, а лишь затем для отслеживания динамики изменений в данной сфере в какой-либо одной стране. Данная система предназначена для сравнительной оценки положения, занимаемого разными странами в некий промежуток времени. Таким образом, абсолютные показатели индексов не могут напрямую использоваться для оценки качества институциональной среды.

В-третьих, в методологии расчета международных показателей качества институтов имеется ряд жестких допущений (о размерах исследуемых фирм, схемах поведения, доходах и образовании и др.), благодаря которым становится возможным сравнивать институциональную среду на международном уровне. Но такая процедура «усреднения» исследуемых компонентов не учитывает национальные особенности функционирования фирм и домохозяйств на рынке, а также выбранную национальную модель социально-экономического развития. Следовательно, рекомендации по совершенствованию институциональных условий, представленные междуна-

родными экспертами в отчетах, не могут быть прямо «трансплантированы» в национальную среду.

В-четвертых, дать достоверную количественную оценку качеству институциональной среды невероятно сложно, и с этим соглашаются все представители неоинституционального направления экономической мысли. Именно поэтому неоинституционалисты не пытаются создать единой модели, включающей совокупность измеряемых и неизмеряемых факторов, влияющих на организации, их поведение, правила и развитие. Скорее речь идет о качественной оценке институциональной среды, а международные рейтинги предоставляют четкие ориентиры для упорядочения качественных оценок.

Наконец, тезис о том, что страны с высоким уровнем экономического развития располагают наиболее качественными механизмами институционального регулирования, в большинстве случаев подтверждается на практике. Тем не менее, интерпретируя результаты международных оценок, необходимо принимать во внимание воздействие имиджевых оценок и политической ангажированности. Объединяет упомянутые международные рейтинги «прорыночная» направленность, т.е. высоко ценится ограниченное вмешательство государства в экономику, эффективность управления и высокая предпринимательская активность.

В целом, межстрановой сопоставительный анализ с использованием метода экспертных оценок и межстранового статистического анализа подходит для оценки институциональной среды Республики Беларусь. Так, международные рейтинги Индекс экономической свободы, Ведение бизнеса и Всемирные показатели качества управления характеризуют совокупность правовых, экономических и политических институтов в Республике Беларусь, а также помогают выявить критические точки и направления совершенствования. Результаты проведенного нами анализа динамики общего рейтинга Республики Беларусь по качеству институтов представлены в таблице.

Комплексный анализ компонентов рейтингов Индекса экономической свободы, Всемирных показателей качества управления и рейтинга «Ведение бизнеса» выявил наличие значительного количества неэффективно работающих институтов. Так, слабые зоны белорусской институциональной среды – это отсутствие грамотного правового регулирования и механизмов определения прав собственности, наличие политического давления и проблем коррупции, с одной стороны, активное вмешательство государства и контроль государства во всех сферах жизни общества (контроль цен, контроль процессов кредитования, контроль финансового рынка), слаборазвитая предпринимательская инициатива и абсолютно неэффективный институт банкротства, неблагоприятный инвестиционный климат и условия для международной торговли, с другой стороны.

Таблица

Сводная таблица международных индексов оценки качества институциональной среды Республики Беларусь

Компоненты индекса		2012	2013	2014	2015	2016
ИНДЕКС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ (от 0 до 100)	1. Верховенство права	-	20,00	20,00	20,00	20,00
		-	24,00	24,57	29,00	31,00
	2. Вмешательство государства	-	88,80	89,22	86,40	88,60
		-	43,50	61,15	54,70	44,80
	3. Эффективность управления	-	75,20	73,40	72,00	69,00
		-	76,90	77,71	80,10	74,90
		-	40,70	33,87	44,50	50,40
	4. Открытость рынков	-	80,80	81,40	81,00	79,00
		-	20,00	30,00	20,00	20,00
		-	10,00	10,00	10,00	10,00
	Общая оценка	-	48,00	50,10	49,77	48,80
ВСЕМИРНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ (от - 2,5 до 2,5)	1. Гласность и подотчетность	-1,55	-1,54	-1,45	-	-
	2. Политическая стабильность	0,02	-0,04	0,12	-	-
	3. Эффективность работы правительства	-0,94	-0,94	-0,5	-	-
	4. Качество регулирования	-1,1	-1,09	-1,04	-	-
	5. Верховенство права	-0,92	-0,89	-0,81	-	-
	6. Борьба с коррупцией	-0,52	-0,52	-0,32	-	-
ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА (место страны от 1 до 189)	1. Регистрация предприятий	-	9	15	40	12
	2. Получение разрешений на строительство	-	30	30	51	34
	3. Подключение к системе электроснабжения	-	171	168	148	89
	4. Регистрация собственности	-	3	3	3	7
	5. Получение кредита	-	104	109	104	109
	6. Защита миноритарных инвесторов	-	82	98	94	57
	7. Налогообложение	-	129	133	60	63
	8. Международная торговля	-	151	149	145	25
	9. Обеспечение исполнения контрактов	-	13	13	7	29
	10. Разрешение неплатежеспособности	-	56	74	68	69
	Общая оценка	-	58	63	57	44

Источник: собственная разработка. Составлено по [4; 6; 7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Дорина, Е. Б. Методические и методологические подходы к оценке эффективности институциональной структуры экономики в трансформационный период // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. - Минск : БГЭУ, 2008. - С. 119-125.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
3. Половинкина, Н. В. Методологические основы анализа транзакционных издержек // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского [Электронный ресурс]. – 2005. – № 1. – с. 677-682. – Режим доступа: [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1\(7\)/118.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1(7)/118.pdf). – Дата доступа: 05.02.2015.
4. Doing Business 2016. Measuring Regulatory quality and efficiency. Economy profile 2016 – Belarus // The World Bank Group [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/BLR.pdf> . – Date of access: 14.04.2016.
5. Ellertsdottir, E. Do institutions rule? / E. Ellertsdottir // The Student Economic Review Vol. XXVIII [Electronic resource]. – 2000. – pp. 140–148. – Mode of access: https://www.tcd.ie/Economics/assets/pdf/SER/2014/Elin_Thora_Ellertsdottir_Development_Economics.pdf . – Date of access: 13.02.2016.
6. Index of Economic Freedom 2016. Belarus // The Heritage Foundation [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: <http://www.heritage.org/index/country/belarus> . – Date of access: 25.03.2016.
7. Worldwide governance indicators. Interactive data access // The World Bank Group [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports> . – Date of access: 28.03.2016.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

канд. экон. наук О.С. Максименко

*Полтавский национальный технический университет
им. Юрия Кондратюка*

Понятие „хозяйственный механизм” требует научного определения, поскольку в современной экономической науке сложилось несколько различных подходов к пониманию его состава, свойств и функций. В ряде исследований хозяйственный механизм рассматривается как часть, составной элемент детально проработанного понятия «экономическая система», которое определяет наиболее существенные закономерности и взаимосвязи возникающие в экономической деятельности общества исходя из сложившейся совокупности норм, правил, традиций, отношений собственности и технологического базиса производства. В научных источниках встречается

определение понятия «хозяйственный механизм» как некоей совокупности организационных правовых, экономических структур, методов и форм, обеспечивающих функционирование экономической системы [1, 2, 3]. Вместе с тем, в научной мысли находит отражение понимание хозяйственного механизма как конкретной формы проявления сознательного использования экономических законов применительно к особенностям данного исторического этапа, данной страны, той или иной отрасли народного хозяйства [4].

В меру изменения элементов экономической системы, их естественной трансформации с течением времени, экономическая система приобретает новые формы, предлагает обществу новую модель взаимоотношений. Наиболее общие формы экономических систем, свойственные множеству стран конкретной эпохи обретают очертания известных нам типов экономических систем. Вполне понятно, что изменение типа экономической системы есть проявление глубинных противоречий в обществе, не является явлением обыденным и нормативным и влечет за собой изменение фундаментальных основ построения хозяйственных отношений в обществе, то есть именно того, что принято называть термином «хозяйственный механизм». В границах определенного типа экономической системы, очевидно, непрерывно происходят процессы общественных трансформаций, которые отражаются видоизмененной системой хозяйственных отношений. Необходимо отметить, что процесс развития, который имеет своей основой базовые экономические стимулы, может иметь различные векторы направления, не всегда отражающие интересы общества. Исходя из формулировки термина, предложенного в БСЭ, развитие – это направленное, необратимое, закономерное изменение материальных и идеальных объектов. Сам по себе процесс развития может иметь различный характер – восходящий, нисходящий; интенсивный, экстенсивный; монотонный, циклический и т.п. – что не исключает возможность возникновения негативной тенденции по экономическим, или иным признакам.

В связи с существенно возросшим значением информационного, как совокупности накопленных человечеством знаний, фактора жизни общества, особый вес получает новая форма развития, которая по сумме своих качеств может быть определена как инновационное развитие, что имеет отождествление в экономической науке с понятием формирования постиндустриального общества или следующего технологического уклада. Именно такая форма развития дает преимущество и выделяет новую модель существования общества, которая своей основой имеет использование знаний, технологий и информации во всех сферах общественной жизни, прежде всего в экономической, имеет своей целью возрастание благосостояния посредством поиска и применения новых методов исполь-

зования ограниченных ресурсов при производстве благ, разработку и внедрение новых, ранее не известных продуктов, и этим выделяется среди моделей, построенных на принципах экстенсивного развития. Её преимущества выражаются в содействии сбалансированному развитию экосферы, ноосферы, социосферы и энергосферы, определяя цели и задачи, исходящие из их пересечения.

Процесс развития общества зачастую имеет последовательный характер, что проявляется через переход от одного этапа к другому. Важно то, что основанием формирования нового этапа развития, коим мы считаем обретение инновационной формы развития, есть кризис противоречий предыдущего этапа, его угасание и перелом установившейся системы хозяйственных отношений. Речь идет о том, что естественным путем новый этап развития зарождается в фазе спада предыдущего этапа. Касательно хозяйственного механизма, то критерий его инновационности следует искать в предрасположенности сложившихся хозяйственных отношений к выработке, распространению и восприятию новых способов, приемов и методов, способствующих увеличению экологического, социального, технологического и экономического эффектов при поддержании сравнимого уровня затрат ресурсов. Это вполне соответствует определению инновационно-ориентированной экономики, что, впрочем, не вполне отождествляется с понятием инновационного хозяйственного механизма.

Трансформации хозяйственного механизма, прежде всего, находят отражение в изменении отношений собственности, которые остаются отправной точкой в определении качественных характеристик хозяйственного механизма. Взаимодействие различных форм собственности в процессе осуществления хозяйственной деятельности отражается общностью и противоречием интересов собственников. Доминирующая форма собственности если не определяет, то, во всяком случае, корректирует цели и модель поведения хозяйственных субъектов. Таким образом, хозяйственный механизм в общем виде отражает антагонизм интересов различных форм капитала, имеет склонность к трансформации и адаптации к изменяющимся условиям функционирования экономической системы.

Несмотря на объективность процесса трансформации экономической системы, формирование инновационного хозяйственного механизма не является предопределенным и неизбежным путем развития. Переход к инновационной форме хозяйственного механизма предполагает концентрацию интеллектуальных усилий, отвлечения части капитальных ресурсов, что входит в противоречие с первичными экономическими интересами.

Переход к инновационной форме хозяйственного механизма требует соответствующих изменений в общественном сознании. Речь идет о необходимости согласования частных экономических интересов с интере-

сами общественными, изъятие прибыли при реализации которых усложнено или невозможно в условиях сложившейся системы отношений. Постепенное насыщение товарных рынков, и соответственное повышение уровня конкурентной борьбы, сопровождающееся возрастанием внимания к вопросам социальной ответственности, экологической безопасности и ресурсной эффективности, содействует построению механизма извлечения экономической прибыли при условии учета общественных интересов.

Модель экономического развития страны является определяющей в формировании ее хозяйственного механизма в целом, а также, его структурных элементов и их взаимосвязей в частности. Восприимчивость хозяйственного механизма к изменениям, вследствие объективных процессов общественного развития, определяет степень его соответствия новым условиям хозяйствования, а также уровень его содействия научному, технологическому и экономическому развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
2. Петрова Ю. А. Экономика предприятия. Учебник. [Электронный ресурс] / Ю.А. Петрова. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika/epua/toc.htm>
3. Феоктистов, А.Г. Экономическая теория. Краткий курс: учебное пособие / А.Г. Феоктистов. – 3-е изд., доп. перераб. – СПб.: СЗТУ, 2002. – Режим доступа к материалу: <http://www.russika.ru/ef.php?s=3925>
4. Агеев, В. М. Система экономических отношений в России / В. М. Агеев, В. Н. Щербаков. – М., 1998. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bugabooks.com/book/225-sistema-yekonomicheskix-otnoshenij-v-rossii/2-annotaciya.html>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

канд. экон. наук Ю.А. Мащенко

*Южно-Российский институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
Ростов-на-Дону*

В последнее время наблюдается устойчивый рост интереса ученых и специалистов к исследованию сущности, состава, особенностей функционирования, специфики развития рыночных отношений и других аспектов социальной сферы. Это обусловлено признанием значимости человеческого фактора в системе координат постиндустриального общества и определяющей роли в общественном воспроизводстве секторов, в частности социальной сферы, связанных с его развитием. Вместе с тем в теории и прак-

тике управления социальной сферой до сегодняшнего дня существует немало проблем как общетеоретического, так и прикладного плана.

Экономическая наука на всех этапах своего развития в той или иной степени затрагивала проблемы видов деятельности, не создающих материальные блага. Настоятельная потребность в теоретическом исследовании сферы нематериального производства диктуется уже не только соображениями логической строгости политико-экономических определений, а в большей степени практическими нуждами управленческой деятельности государства. От категориальной определенности в отношении сущности и состава социальной сферы во многом зависит реализуемая в современных условиях государственная политика в данной сфере.

В современной социально-экономической литературе категория «социальная сфера» прочно вошла в научный оборот, полностью вытеснив понятие непроектируемой сферы. Современная экономическая теория, таким образом, давно сняла вопрос о разграничении производительного и непроектируемого труда и признала производственный характер социальной сферы и относящихся к ней видов деятельности. Вместе с тем, многие научные работы, посвященные проблемам развития служебных видов деятельности, отличает практически одно - отсутствие четких определений предметно-объектной области исследований, смешение исходных понятий (сфера услуг, социальная сфера, социальная инфраструктура, социально-культурный комплекс и т.д.).

Существуют различные точки зрения по этому поводу. Условно их можно обозначить как «узкий» и «широкий» подход к определению сущности и состава социальной сферы. «Узкий» подход трактует социальную сферу как совокупность предприятий и организаций, деятельность которых направлена на удовлетворение преимущественно духовных потребностей человека, что делает понятие социальной сферы синонимичным термину «социально-культурная сфера [1]. Данная особенность социальной сферы стала основой авторской позиции Е.В. Фахрутдиновой, Л.М. Хуснутдиновой и А.Л.Малышева о границах, составе и структуре данного сектора в системе национального общественного воспроизводства. Будучи подсистемой последнего, социальная сфера выполняет особую экономическую функцию: она обеспечивает накопление и расширенное воспроизводство индивидуального человеческого капитала и совокупного человеческого потенциала общества как специфической формы его нематериального богатства. В соответствии с этим критерием в состав социальной сферы должны входить, прежде всего, отрасли, непосредственно участвующие в выполнении этой функции: образование, наука, культурно-рекреационный комплекс и здравоохранение. В отличие от них,

такие секторы экономики, как производство потребительских благ, торговля и общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство, общественный пассажирский транспорт, бытовое обслуживание населения и некоторые другие, обеспечивают по преимуществу лишь текущее личное потребление [2].

Данный, весьма популярный в 1990-е годы подход, в современной научной литературе сосуществует наравне с «широкой» концепцией, трактующая социальную сферу как «совокупность отраслей, предприятий, организаций, непосредственным образом связанных и определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние, потребление. К социальной сфере относится, прежде всего, сфера услуг (образование, культура, здравоохранение, социальное обеспечение, физическая культура, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь)» [3]. Такое определение социальной сферы, данное Б.А. Райзбергом с соавторами, воспроизводится во всех изданиях Современного экономического словаря с конца 1990-х годов по настоящее время. Отметим, что у данной точки зрения, практически ставящей знак равенства между социальной сферой и сферой услуг, а зачастую и трактующих социальную сферу шире, чем сферу услуг, очень много сторонников – Ю.Ю. Отварухина, С.А. Суркова, Г.Н. Кунгурцева, А.С. Яковлев и другие. Объясняется данное обстоятельство тем, что в основе указанного подхода лежит потребительская трактовка социальной сферы как подсистемы общественного воспроизводства, призванной удовлетворять потребности людей в различных аспектах высокого качества жизни. Поскольку же потребности современного человека являются поистине постоянно возрастающими и безграничными, то и определение социальной сферы в настоящее время стремиться «вырваться» из узкой плоскости и максимально охватить все отрасли национальной экономики, участвующие в воспроизводстве человека.

Вместе с тем мы полагаем, что выделение из состава сферы услуг социальной сферы, как автономного объекта исследования и управления, является принципиально необходимым по ряду соображений. Во-первых, в научной литературе отсутствует единое, достаточно полное, всестороннее и точное определение термина «услуга» и, соответственно, «сфера услуг». Во-вторых, к сфере услуг в любом случае относятся отрасли экономики (в более корректной формулировке – виды экономической деятельности), создающие блага, удовлетворяющие коллективные потребности общества или его отдельных социальных групп в потребительских стоимостях нематериального характера. При определении же социальной сферы и социальной услуги общепризнанным является признак индивидуального потребления, согласно которому социальной считается та услуга, которая исполь-

зуется для удовлетворения личных потребностей и результат потребления которой непосредственно влияет на воспроизводство человека и его развитие как творческой личности. Следовательно, ряд отраслей нематериального производства – наука, государственное управление, охрана общественного порядка и др., не должны включаться в состав социальной сферы как отрасли, создающие коллективные потребительские блага.

В-третьих, в социальную сферу, согласно сущности самого термина «сфера», должны включаться однородные с точки зрения характера производимого продукта, функционирования, финансирования и управления элементы, к которым возможно применять одинаковые регулирующие механизмы. Отождествление же ее со сферой услуг приводит к включению в состав социальной сферы всех отраслей экономики, не принимающих участие в создании материального продукта и принципиально различающихся по всем указанным выше критериям.

Таким образом, мы предлагаем выделить из состава сферы услуг непосредственно социальную сферу на основании ряда критериев:

- особая структура ресурсного потенциала - меньшая связанность материальными факторами производства, преобладающая доля умственного труда в совокупных трудовых затратах, ведущая роль творческого труда в достижении конечного эффекта;

- обусловленность полезного эффекта деятельности взаимодействием субъекта и объекта труда;

- меньшая массовость и более выраженная индивидуальность производства при относительно низкой производительности труда;

- ограниченные возможности конкурентно-рыночного механизма в социальной сфере, наличие разнообразных «провалов» (ошибок) рынка в виде естественной монополии в предоставлении многих услуг, неопределенности результата при оказании услуги, информационной асимметрии у производителя и потребителя;

- ведущая роль социальных услуг в формировании человеческого капитала, создающего экономику знаний.

В интересах более эффективного функционирования и управления мы считаем, что к социальной сфере должны быть отнесены виды экономической деятельности, производящие блага повышенной общественной значимости, или, согласно общепринятой терминологии, характеризующиеся наличием четко выраженных внешних эффектов от потребления данных благ теми, кому они непосредственно адресованы. Так, профилактика заболеваний и медицинская помощь заболевшим людям оказывают позитивное воздействие не только на тех, кто получает эти услуги, но и на других лиц, сокращая риск и масштабы заболеваемости населения. Всеоб-

шая грамотность дает огромный эффект для функционирования всего общества и развития экономики, а образование способствует передаче и накоплению знаний, формированию профессиональных навыков, повышению квалификационного уровня и т.д., что имеет огромный экономический эффект на всех уровнях экономики. Культурная деятельность способствует распространению и освоению людьми социальных ценностей, консолидирующая общество. Социальное обеспечение и социальное обслуживание, предоставляя помощь беднейшим слоям общества, обеспечивают определенный уровень их удовлетворенности условиями жизни в данном обществе и снижают риск их антиобщественного поведения. Физическая культура и спорт способствуют сохранению здоровья человека, увеличению продолжительности жизни и трудовой деятельности, повышению их эффективности. Жилищное и коммунальное хозяйство обеспечивают формирование благоприятной среды обитания и условий повседневной жизнедеятельности.

Таким образом, определяющими видами экономической деятельности в социальной сфере будут являться здравоохранение, физическая культура и спорт, образование и культура, жилищно-коммунальное хозяйство, социальная защита населения. В условиях возвышения и роста потребностей человека и развития форм и способов восстановления его физических и духовных сил, а также усложнения самой среды обитания в состав социальной сферы возможно включить также (с определенной долей условности) туристско-рекреационный комплекс и пассажирский транспорт. Теоретико-методологический подход, применимый в данном случае, обусловлен представлениями о структуре человеческого капитала, включающей биологическую, интеллектуальную и культурную компоненты. Общими признаками, которыми характеризуются данные виды деятельности, можно назвать:

- предоставление благ в форме услуг, предметом воздействия которых являются интеллектуальные способности, духовно-культурные ценности физиологические свойства и качества личности и условия и возможности повседневной жизнедеятельности;

- значительные внешние эффекты, возникающие при потреблении предоставляемых благ;

- ограниченное влияние на функционирование законов рынка (например, наличие на рынке соответствующих социальных услуг единого и ограниченного суммарного спроса на услуги, неэластичность спроса на конкретную услугу, доминирование спроса над предложением на рынке услуг) и т.д.

Современная социальная сфера предполагает целенаправленные регулирующие воздействия с помощью правовых норм, налогов и государст-

венных расходов, а также многообразии субъектов, среди которых большое место занимают не только предприятия, стремящиеся к получению прибыли, и государственные учреждения, но также и независимые некоммерческие (неприбыльные) организации.

Рыночная трансформация и кризисное состояние экономики, переживаемые Россией в последние годы, внесли много существенных изменений в функционирование социальной сферы. В России недооценка социальной сферы как важнейшего фактора развития человеческого потенциала в течение ряда лет привела к формированию целого комплекса негативных тенденций: сокращению численности населения и уровня занятости в экономике; растущей конкуренции с европейскими и азиатскими рынками в отношении квалифицированных кадров; низкому качеству и снижению уровня доступности социальных услуг в сфере здравоохранения и образования; низкому уровню доходов существенной части населения при относительно высокой квалификации и уровне образования; недостаточной обеспеченности жильем значительной части семей и другим. Существенную угрозу для развития человеческого потенциала представляет сокращение числа учреждений социальной сферы, затронувшее многие ее отрасли, формирование резкой дифференциации потребительских расходов по многим позициям социальных услуг, рост платных услуг населению, не подкрепленный ростом реальных среднедушевых доходов населения и другие проблемы. Проводимая государственная политика управления социальной сферой должна быть ориентирована не просто на воспроизводство рабочей силы, а на социальное и духовное развитие личности. Для России как никогда необходимо ускоренное развитие эффективной социальной сферы как важнейшего элемента в системе общественного воспроизводства и создание комфортной и безопасной социальной среды, способствующих модернизации здравоохранения и образования, развитию пенсионной сферы и социальной помощи, развитию культуры, формированию эффективных рынков труда и жилья и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Механизмы управления организациями социально-культурной сферы в трансформируемой экономике России / под ред. М.С. Мотышиной. – СПб.: СПбГУП, 2010. – 224 с.
2. Фахрутдинова Е.В., Хуснутдинова Л.М., Малышев А.Л. Социальная политика: роль и значение в повышении качества жизни населения // Экономические науки.- 2010. - № 12.- С.55-61.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Б.Ш., Стародубцева Е.В. Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: (ИНФРА-М, 2011) /URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/c314f8c1fa13e1afa11c8716c7bce6dbf02d09aa/ (дата обращения 19.09.2016).

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДО ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

канд. екон. наук Л.М. Титаренко

*Полтавський національний технічний університет
ім. Юрія Кондратюка*

Початок ХХІ століття знаменується фундаментальними соціально-економічними трансформаціями національної та світової економіки, породжує якісно нові проблеми, для розв'язання яких необхідні нові теоретичні підходи.

Перехід до постіндустріального, інформаційного технологічного способу виробництва докорінно змінює матеріальні основи суспільного виробництва та їхню суспільну форму. Розвиток підприємця нового типу, який здійснює різноманітні економічні, організаційні, торгово-фінансові операції, що передбачають і стимулюють до збагачення знань, розширення кругозору, оволодіння мистецтвом ділових відносин. Ця форма змінює також саму людину. Людський капітал як економічна категорія знаменує собою новий етап у розвитку людини і його праці, коли в одній особі поєднуються і власник знань як основної виробничої ресурсу, та власник умінь їх використовувати в процесі виробництва

Водночас в новій економіці з'являються поняття, які не мають матеріального змісту. Саме тому нове суспільство називають не тільки постіндустріальним, але і постеконічним. В новому суспільстві панує сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво, послуги стають головним показником його розвитку. Основними факторами виробництва в новій економіці стають інформація і знання, які на відміну від традиційних факторів необмежені, а в процесі споживання не лише не зношуються і не зникають, а ще більше поширюються. У ХХІ ст. будуть розвиватися ті країни, які забезпечать розвиток науки, освіти, інформації, нових технологій.

Так, аналітика вважають, що одна із причин неефективності впроваджуваної моделі розвитку економіки в Україні, обумовлена утвердженням мальтузіанської теорії як основи економічної політики держави, а не шумпетеріанської, що базується на інноваціях. Такий шлях розвитку призначений для перетворення «нових ринкових економік» на постійних постачальників дешевої сировини, без якої не може існувати «цивілізований капіталізм» [1, с. 4]. В результаті останні отримують зростаючу віддачу, зниження вартості виробництва від прогресивних технологій, а експортери сировини втрачають національний виробничий сектор [2].

Тому для забезпечення динамічного розвитку інноваційної моделі національної економіки України необхідна «дорожня карта» на основі но-

вих теоретичних підходів, що стануть основою економічної політики. Нині необхідно вести мову не про доцільність чи можливість створення системи підтримки галузевих технологічних змін, а про концептуальні основи, критерії, інструменти й механізми економічної політики, яка в рамках нинішніх фінансових, структурних та інституційних обмежень була б спроможною забезпечити зростання інвестицій у технологічні зміни та належну мотивацію інноваційного підприємництва. Інноваційна складова розвитку повинна бути в центрі уваги фахового наукового аналізу, а не формальним гаслом, яке відірване від перебігу реального економічного життя країни.

Сучасний стан розвитку економічної науки, характеризується складною внутрішньою структурою, наявністю в економічній теорії різних взаємопроникних і альтернативних концепцій, шкіл, та напрямів. Економічна теорія це певна субординована багатопарадигмальна сукупність, яка має інтегративні властивості та розвивається за певними закономірностями і тенденціями. Науковці вважають, що економічна теорія не «замахується» на інші дисципліни, а процес розвитку економічних, соціальних і духовних якостей людини розширює предмет економічної теорії, змінює її парадигму.

Відомий економіст М. Блауг в роботі «Методологія економічної науки, або Як економісти пояснюють» зауважує про дисбаланс між теорією і емпірикою, схильність економістів-теоретиків ізолюватися у своїх абстрактних моделях. Учений висуває гіпотезу, що теоретики і емпірики втрачають зв'язок між собою. Економічна наука перетворилася в інтелектуальну гру заради самої гри. Тому необхідно забезпечити перехід економічної теорії на якісну нову інформаційну парадигму, еволюційну парадигму [3].

Така об'єктивна зумовленість і змагальність економічних ідей підвищує якість економічної освіти, забезпечує майбутнім фахівцям адекватніше уявлення про реальну вітчизняну та світову економіку, глобалізаційні процеси. Але потрібно пам'ятати, що у сфері наукових досліджень економічна теорія зберігає свободу розвитку, і ефективність науки зростає, якщо її досягнення реалізуються у сфері освіти. На жаль, в освіті відбуваються процеси, що зменшують роль економічної теорії, тому вона не здатна забезпечити якісну підготовку майбутніх фахівців. Вони не знають наукових основ економічної політики та механізмів її здійснення, шляхів і методів створення нової ефективної економіки, отже, не можуть доцільно спрямовувати свою діяльність на виробництві.

Вітчизняні і зарубіжні науковці аналізують основні теоретико-методологічні та світоглядні підходи, в межах яких виникають і розвиваються різні економічні теорії, школи та напрями економічної науки, розкривають причини та наслідки об'єктивної неминучості багатоманітності та багатопарадигмальності економічної теорії. Це дає можливість надати правильну оцінку економічним явищам і процесам, що тісно пов'язані з су-

часним розвитком економічної науки. Наразі сучасна економічна теорія не «відкидає» нічого з того, що внесли в неї визначні економісти кінця минулого століття, не протиставляє себе їх ідеям, а скоріше продовжує, розвиває і доповнює попередні дослідження.

Реальний процес розвитку економічної науки має свою специфіку і, на думку аналітиків, ніколи не був раціональним процесом. Відмова від фальсифікованих теорій настає лише в разі створення нової більш досконалої теорії. Висунення гіпотез і просування їх – це один із методів наукового прогресу. Розвиток науки супроводжується не тільки спростуванням помилкових гіпотез, а й доведенням найбільш ймовірних і тим самим ліквідацією їхнього гіпотезного характеру, доповненням новим змістом економічної науки.

Так теоретики ХХ століття зосереджували увагу переважно на економічних проблемах суспільства організованого в державі–нації, з певними моделями національної економіки й громадського устрою. В ХХІ столітті, в умовах стрімкої глобалізації вчені досліджують економічні проблеми з позиції глобального підходу, у єдності та взаємодії з іншими сферами суспільного життя та за еволюційним виміром «минуле–сучасне–майбутнє». Стосовно економіки України, експерти-теоретики акцентують увагу на вирішенні проблеми структурних ефективних зрушень, розбудови інфраструктури та реіндустріалізації. В центрі уваги фахового наукового аналізу повинна бути інноваційна складова розвитку національної економіки.

Особливої актуальності набувають теоретичні дослідження, що присвячені економіці знань. У цьому напрямі існують різноманітні підходи до трактування поняття сучасної економіки. Так, В. Геєць визначає, що провідну роль наразі відіграє оцінка місця промислової та інноваційної діяльності в глобальних технологічних ланцюгах, орієнтованих на створення додаткової вартості. Першочергове значення має оцінка ключової ролі науково-дослідницьких розробок, які дозволяють визначити початок глобальних ланцюжків створення вартості [4, с. 15]. Тобто основною базою розвитку суспільства відтворення інноваційних процесів.

Суттєвого значення в сучасній теорії набуває дослідження загального і особливого в економіці країни з урахуванням неекономічних чинників та напрямів інтеграції у світове господарство для обґрунтування пріоритетів і заходів економічної політики держави, спрямованих на економічний розвиток країни та підвищення якості життя населення. У кожній з нових концепцій розглядається також взаємодія різних тенденцій в умовах сучасної НТР, які приводять до трансформації суспільства. За таких умов вивчаються актуальні аспекти реальності: зростання значення і частки сфери послуг, ролі комп'ютеризованих знань, інформації як особливого

ключового фактора виробництва, збільшення реальних доходів значної частини населення, підвищення якості життя людини.

Визначення місця, значення і перспектив розвитку різних концепцій в сучасній економічній теорії відносно моделей сучасної економіки неоднозначні. Так серед учених теоретиків існують методологічні розбіжності щодо аналізу, та «наповнення» змішаної економіки, тобто які саме відносини чи форми економічного життя дають підстави для такого визначення. Дослідники і прихильники теорій змішаної економіки відзначають, що державне регулювання в соціально-економічній сфері має захистити населення від бідності, підвищити його добробут і компенсувати витрати, на які чимала частка населення вимушена йти в інтересах суспільства. Отже, система змішаної економіки відображається не як еkleктичне поєднання різних економічних систем, а як об'єктивно зумовлений та історично закономірний етап еволюції ринкових відносин у напрямі соціалізованої глобалізації суспільства.

Доречно зазначити також, що економічна теорія як система наукових поглядів на спосіб розвитку та функціонування економіки, подана в формі певної логічної конструкції, становить основу економічної політики конкретної держави. Водночас сучасна економічна теорія використовує досягнення інших наук, в тому числі і соціально-політичних, визначає загальні закони та закономірності розвитку, які стають початковою методологічною посилкою досліджень в інших науках. Тобто вона формує методологічну основу не тільки для власного подальшого розвитку, а й для розвитку інших економічних наук, розробляє загальні методологічні принципи для обґрунтування практичних рішень та вдосконалення економічної реальності.

Враховуючи складність розвитку глобалізаційних процесів сучасна економічна теорія в більшій мірі використовує синергетичний підхід в дослідження економічних явищ. Теоретики акцентують увагу на процесах нестійкої рівноваги та нестабільності розвитку економічних систем. Визначають складність та не лінійність соціально-економічної еволюції, а також припускають спонтанність змін в економіці та виникнення кризових явищ викликаних множинністю і різною якістю внутрішніх і зовнішніх факторів.

Економічна теорія, будучи величезним надбанням цивілізації, має в собі такі теоретико-методологічні підходи, які становлять не лише істотні досягнення сучасності, а й мають теоретичне і практичне значення для майбутнього, постіндустріального суспільства

Економічне життя суспільства складне і сповнене протиріч, воно являє собою багатогранну і багаторівневу структуру, яку може пізнати лише відповідна система економічних наук. Тому сучасна економічна теорія повинна прагнути зрозуміти процеси змін в економіці, виявити рушійні

сили і фактори розвитку, проаналізувати основні тенденції та перспективи суспільної еволюції, стати основою проведення ефективної економічної політики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Єщенко П.С. До інновацій та стратегічних пріоритетів шляхом об'єднання «невидимої» та «видимої» руки / П.С. Єщенко // Економіка України. – 2016. – № 5. – С. 3-16.
2. Reinert E.S. Increasing Poverty in a Globalised World: Marshall Plans and Morgenthau Plans as Mechanisms of Polarisation of World Income [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.networkideas.org/featart/aug2003/Inc_Pov_Globalised_World.pdf.
3. Блауг М. Методологія економічної науки, або Як економісти пояснюють [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/blaug2/02.php
4. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промислово-му розвитку України / В.М.Геєць //Економіка України. – 2014. – № 12. – С.4–19.

КЛАССИФИКАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИКИ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ И БЕЛОРУССКАЯ МОДЕЛЬ

канд. экон. наук В.А. Янчук

Витебский государственный университет им. П.М. Машерова

Социально-экономическая активность общества, прежде всего, определяется степенью социальной ориентации экономики. По этому признаку на современном этапе развития мирового сообщества, на наш взгляд, можно выделить три базовые модели национальной экономики: либеральную капиталистическую, социализированную капиталистическую (социальное рыночное хозяйство) и социалистически ориентированную.

Системообразующими социальными индикаторами, составляющими социально-экономическую матрицу базовых национальных моделей, являются: господствующая собственность на основные ресурсы общества; доминирующий социально-экономический субъект; характер отношений между экономическими субъектами; социальная и экономическая роль государства.

Модель либеральной капиталистической экономики предполагает ориентацию государства, в первую очередь, на капиталистов-предпринимателей. Для них правительство создает условия наибольшего благоприятствования и предоставляет им максимально возможную экономическую свободу. В такой модели между экономическими субъектами господствуют и стимулируются отношения конкуренции, экономическая и социальная роль государства является минимальной, в производстве ВВП доминирует частнокапиталистический сектор экономики, невысока ставка подоходного налога. Распределение результатов производства осуществ-

ляется, главным образом, по капиталу и по цене рабочей силы. В этой модели высока дифференциация населения по доходам и по величине личного имущества. Вместе с тем допускается и минимальная защищенность населения.

Страны с либеральной капиталистической экономикой периодически подвергаются экономическим кризисам, что подтверждает мировой кризис 2008-2009 гг. Главная причина кризисов в либеральной капиталистической экономике определена еще К. Марксом — противоречие между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов.

Социализированная капиталистическая модель — промежуточная базовая модель. Она присуща, например, многим странам Западной Европы. Ее основу также составляют капиталистические отношения. Капитализм в ней, по мнению ее творцов, «был, есть и будет, но надо придать ему человеческое лицо», которого лишен либеральный капитализм. Поэтому государство должно стремиться ликвидировать такие социальные пороки капитализма, как огромное неравенство между людьми по размерам доходов и личного имущества, большую безработицу и т.д. Для достижения этой цели государство проводит политику социального регулирования, реализуя принципы социального партнерства и солидарности между предпринимателями и наемными работниками. Кроме того, считается, что только государственное регулирование экономики может противостоять негативным внешним эффектам рыночного процесса (фиаско рынка). Однако и такая модель, хотя и сглаживает язвы капитализма, не исключает жестокую конкуренцию, кризисы и огромное неравенство в распределении национального дохода и богатства.

Социалистически ориентированная модель предполагает нацеленность национальной экономики на повышение уровня и качества жизни трудящихся, благосостояния всего общества в целом. Главные ее признаки следующие: господство общественных форм собственности на основные ресурсы общества; доминирование отношений сотрудничества и кооперации между субъектами хозяйствования; государственное социально-экономическое управление на основе широкого применения программно-целевого метода планирования; проведение сильной социальной политики; создание мотивационных экономических стимулов для всех экономически активных граждан; эффективное участие государства в развитии таких отраслей духовного производства, как наука, культура, образование.

В настоящее время многие ученые пришли к выводу о том, что важнейшим условием повышения социально-экономической эффективности страны является **духовно-нравственное воспитание специалистов**. Так, например, известный американский профессор Линвуд Т. Гайгер, специалист в области макроэкономических исследований, в учебнике «Макроэкономиче-

ская теория и переходная экономика» [1] в 15-ти главах из 17-ти анализирует нравственные проблемы экономической деятельности человека.

Мировой экономический кризис 2008-2009 гг. еще раз показал, что система капиталистической рыночной экономики, ориентированная на получение максимально возможной прибыли капиталистами, обладает целым рядом серьезных недостатков: она не ограничивает производство вредных для здоровья людей товаров, наносит большой ущерб окружающей среде, не способствует реализации основных прав человека (на медицинское обслуживание, образование, труд, досуг и т.д.). Американские экономисты Р. Хайлбронер и Л. Тароу по этому поводу пишут: «Она (рыночная система. – В.Я.) эффективна и динамична, но совершенно лишена моральных ценностей. Она не признает иных прав на получение товаров и услуг, кроме прав богатства и дохода. Те, кто обладает богатством и доходом, имеют право на получение товаров и услуг, производимых экономикой, те, кто не имеют дохода, не получают ничего... Если твердо придерживаться рыночной системы распределения, мы бы должны были преспокойно наблюдать, как вокруг нас люди мрут с голоду» [2, с. 175]. Немецкий исследователь, философ П. Козловски в работе «Принципы этической экономии» приходит к такому же выводу: «В условиях экономики переходного периода следует рассматривать этические условия экономического поведения, так как они не являются, как это зачастую утверждается, роскошью. Скорее они представляют условие эффективности и роста экономики» [3, с. 5]. Более того этика, мораль, социальная психология, на наш взгляд, не просто влияют на экономику, сама экономика без них невозможна. Развитие экономики — не самоцель. Экономисты должны предлагать альтернативные варианты экономического развития, однако оптимальным должен быть такой вариант, при котором в среднесрочной и в долгосрочной перспективе достигается максимум социальной эффективности производства.

Белорусская экономическая модель (БЭМ), по сути, позиционируется руководством страны как разновидность социалистически ориентированной модели. Важнейшими её признаками являются *экономический и социальный патернализм государства*. В Беларуси ведущим предприятиям, попавшим в сложное финансово-экономическое положение, оказывается необходимая помощь. Формы применения государственного патернализма в хозяйственной практике, разумеется, будут модифицироваться, однако в любом случае государство должно защищать перспективные и жизненно важные для национальной экономики производства. Основными направлениями социальной политики в республике являются: создание условий для непрерывного роста благосостояния населения; повышение уровня занятости экономически активного населения; социально эффективное пенсион-

ное обслуживание; регулирование доходов населения; формирование эффективной системы здравоохранения и др.

Выделим и такой признак БЭМ, как *формирование эффективно-пропорциональной смешанной экономики*. При этом заметим, что смешанную экономику можно классифицировать, по меньшей мере, по трем критериям: социальной ориентации, господствующей форме собственности на природные ресурсы и средства производства, степени рыночности экономики. В первом случае социалистические экономические отношения переплетаются с капиталистическими отношениями; во втором — дополняют друг друга общественный и частный сектора; в третьем — сосуществуют и развиваются рыночная и нерыночная подсистемы. В нашей республике, например, сохраняется мощный государственный сектор, в котором занято более половины всех работающих, а рыночный сектор естественно дополняется нерыночным сектором. Неверно, на мой взгляд, всю национальную экономику сводить только к рыночной экономике, как это часто делается.

Вместе с тем все более заметным становится то обстоятельство, что за пределы допустимого социальной ориентацией модели в ряде отраслей Беларуси выходит рыночный сектор. В вузах у нас, например, на платной основе обучаются более 50% всех студентов, тогда как в Германии и во Франции их доля составляет около 20%. В нашей стране, следовательно, недооценивается значимость образования как отрасли духовного производства, формирующего в т.ч. и инновационное мышление у населения. Проявляется это и в том, что образование не включается в реальный сектор экономики. Между тем именно качество образования определяет стратегическую перспективу Беларуси. При этом особое внимание следует уделить формированию у населения современного экономического мышления.

Требуется уточнения содержание такого термина, как «реальный сектор экономики». В этом секторе, оказывается, нет места науке, образованию, здравоохранению и культуре, то есть отраслям, по сути, формирующим человеческий фактор. Согласно такой установке и заработная плата работников в этих отраслях должна быть существенно меньше по величине, нежели в «реальном секторе». Такую политику заработной платы предполагается проводить и впредь.

Следует четко определить отличие между реальным и виртуальным секторами экономики и сводить виртуальную экономику к минимуму. В состав виртуальной экономики, в частности, входят различные спекулятивные сделки, увеличивающие разницу между реальной и номинальной экономикой. При этом заметим, что экономика «мыльных пузырей», как правило, запускается в США. Еще более века тому назад Вернер Зомбарт заметил, что нет «на свете другой такой страны, в которой массы населения были бы в такой степени вовлечены в процессы спекуляции, как в Со-

единенных Штатах...» [4, с. 39]. В подтверждение сказанному приведем еще один пример. В 2007 г. финансовый сектор охватывал одну треть прибыли всех американских фирм, хотя «производил» только 3-4% национального дохода [5]. Этот сектор, следовательно, втягивает в себя прибыль, которая создается в отраслях материального производства и, в конечном счете, такая практика приводит к экономическим кризисам. Таким образом, в либеральной капиталистической системе хвост (деньги) вертят собакой (реальным сектором экономики), хотя должно быть наоборот.

Противоречит декларируемой в Беларуси модели макроэкономики и ставка подоходного налога размером в 13%. В странах с социализированной капиталистической ориентацией экономики она является прогрессивной. Пропорциональный подоходный налог не соответствует принципам социальной справедливости и солидарности, которые предполагают перераспределение дохода от богатых к бедным. Пропорциональный налог также не является автоматическим регулятором циклического развития национальной экономики. Более эффективной была бы, к примеру, четырехступенчатая ставка подоходного налога: 0%, 10%, 15% и 20%.

Недостаточно обоснованным, на наш взгляд, является отказ от такого государственного инструмента экономической и социальной политики, как «золотая акция». Эта акция используется для сохранения государственного контроля над приватизируемыми государственными предприятиями, деятельность которых серьезно затрагивает государственные и общественные интересы. Иностранцев инвесторов нужно привлекать не любой ценой, а лишь в том случае, если их деятельность соответствует национальной социально-экономической стратегии. В связи с этим представляется полезным для нас китайский опыт. В Китае еще несколько лет назад правительство перестало предоставлять особые льготы предприятиям с иностранными инвестициями.

Кроме того, в нашей стране явно преувеличивается роль конкуренции. Дело в том, что отношения между экономическими субъектами могут и должны быть не только конкурентными, но и отношениями сотрудничества, кооперации и соревнования, в частности, в государственном секторе и между белорусскими предприятиями за границей. Проверки Госконтроля свидетельствуют о том, что отечественные производители часто производят продукцию не хуже, чем за границей, однако в некоторых случаях наши предприятия приобретают импортную продукцию. Такая практика свидетельствует о том, что следует повысить уровень кооперации и сотрудничества белорусских предприятий, а министерствам и ведомствам надо больше координировать их деятельность. Американский специалист по менеджменту и экономической психологии Эдвард де Боно глубоко анализирует отношения конкуренции и сотрудничества и приходит к выводу о том, что западная цивилизация одержима системой столкновений, проти-

выборством. Более эффективными являются китайская и японская системы, предполагающие не столкновение, а согласие, сотрудничество, выработку удовлетворяющего все стороны решения [6, с. 129-131].

В целом сказанное позволяет сделать вывод о том, что для Беларуси наиболее перспективной является социалистически ориентированная модель экономики, реализация которой на практике и позволит добиться, как это сказано в Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 года, динамичного роста уровня благосостояния, обогащения культуры и повышения нравственности народа [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гайгер, Линвуд Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика: Пер. с англ. – М.: «ИНФРА-М», 1996.
2. Хайлбронер Р., Тарроу Л. Экономика для всех. – Тверь, «Фамилия», 1994.
3. Козловски П. Принципы этической экономики. Пер. с нем. – СПб, 1999.
4. Sombart, W. [1906] Dla czego nie ma socjalizmu w Stanach Zjednoczonych? / W. Sombart. – Varchava, 2004.
5. Rogoff, K. Dac upust zlej krwi / K. Rogoff // Forum. – 2008. – 22 wiznia.
6. Боно, Э. Нестандартное мышление: самоучитель / Э. Боно ; пер.с англ. Мн. : ООО «Попурри», 2006.
7. Зайченко Н.П., Полоник С.С., Богданович А.В., Александрович Я.М. Основные положения национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. – Белорусский экономический журнал. – № 3. – 2004.

ФАКТОРЫ ИНТЕНСИВНОСТИ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Н.А. Гончарук

Институт предпринимательской деятельности, Минск

Оценка силы рыночной конкуренции является одним из приоритетных экспертных факторов, позволяющих классифицировать отраслевой рынок по интенсивности конкуренции и затратам (объемам инвестиций), планируемыми и выделяемым на конкурентную борьбу [1].

Понятие силы рыночной конкуренции носит двойственный характер по отношению к выбору условно – ситуационной стратегии рыночного поведения предприятия с использованием двух обобщенных параметров портфельного анализа: конкурентоспособность бизнес – единицы и отношение возможности / угрозы, характеризующее отраслевые условия.

Сила рыночной конкуренции предъявляет требования к конкурентоспособности бизнес – единицы в структуре логической цепи: сила конкуренции – уровень конкурентоспособности товара (отношение конкурентоспособности товара к конкурентоспособности товара – рыночного лидера)

– относительная доля рынка (отношение доли рынка предприятия к доле основного конкурента) – рыночная позиция – эффективность маркетинга – экономические показатели хозяйственной и рыночной деятельности – показатели развития предприятия.

В то же время интенсивность конкуренции и сила рыночной конкуренции определяют степень конкурентных рисков, характеризуя отраслевые условия в структуре логической цепи: сила конкуренции – конкурентные риски – вероятности проявления конкурентных рисков – отношение возможности / угрозы – степень привлекательности отраслевых условий – объем бюджета на программу управления рисками – показатели развития отрасли и отраслевого рынка.

Дуализм понятия силы рыночной конкуренции предъявляет высокие требования к эффективности маркетинговых исследований факторов интенсивности конкуренции, позволяющих получить достоверные оценки индекса силы и идентифицировать отраслевой рынок и отдельные его сегменты по экспертным показателям.

Важнейшим фактором выбора рыночных (маркетинговых) и функциональных стратегий является структура конкурентной среды и сила рыночной конкуренции на отдельном сегменте рынка или на отраслевом рынке в целом. В этой связи актуальной является задача рассмотрения особенностей анализа и методик оценки силы рыночной конкуренции.

Общими факторами отраслевой конкуренции являются:

- интенсивность внутриотраслевой конкуренции;
- возможность появления новых конкурентов;
- угроза появления товаров – заменителей;
- возможность покупателей или продавцов договориться между собой (например, для продавцов – вступить в ценовой сговор);
- отраслевые издержки.

Общие факторы интенсивности внутриотраслевой конкуренции:

- число конкурирующих фирм и размер товарно-рыночных долей (рыночное предложение);
- специфика товаров (массового или эксклюзивного потребления);
- характер спроса и перспектив развития отрасли или увеличения объемов продаж (рыночный спрос);
- затраты, связанные с переключением потребителей отрасли с одного поставщика товаров на другого;
- барьеры выхода из отрасли.

Из четырех стадий жизненного цикла отрасли («зарождение», «рост», «зрелость», «спад») наиболее желанной по критерию стабильного получения прибыли при минимизации затрат является стадия «зрелости». На стадии зрелости отраслевая структура характеризуется следующими факторами:

- покупатели чувствительны к ценам;
- стандартные товары;
- спад использованных в товаре результатов НИОКР (новшеств и инноваций);
- нарастающая динамика избыточного производства и избыточных производственных мощностей;
- сбытовые каналы концентрированы в руках основных конкурентов;
- выполняется закон Парето – 20% факторов оказывают 80% влияния на эффективность хозяйственной и рыночной деятельности.

Характеристики отраслевой структуры определяют особенности отраслевой конкуренции на рынке в стадии «зрелости»:

- преимущественное использование функциональных стратегий (дифференциация продукции или экономия затрат на все функции управления, функциональные области и виды деятельности);
- «ценовая» конкуренция;
- использование международного разделения труда и перенесение производства в страны с низкой заработной платой;
- возможность сговора сбытовиков.

Определение понятия конкурентоспособности позволяет классифицировать составляющие конкурентоспособности предприятия как организационной системы управления [3]:

- конкурентоспособность миссии организации;
- конкурентоспособность товара;
- конкурентоспособность организации по эффективности маркетинговой деятельности (конкурентоспособность маркетинга, определяемая по информации товарно-рыночной матрицы);
- конкурентоспособность системы управления организацией (конкурентоспособность менеджмента);
- конкурентоспособность персонала (по категориям - менеджеры, специалисты, рядовые сотрудники – «рабочие»).

В портфельном анализе, позволяющем решить задачу выбора условно – ситуационной стратегии под «базовую», определяемую стадией жизненного цикла отрасли и ее рынка, следствия из определений конкуренции и конкурентоспособности аккумулируют систему координат для матриц стратегий [2,4]. Стратегические матрицы (таблицы стратегий) выступают инструментами анализа и стратегического выбора. В них по оси абсцисс откладывается измеренное значение конкурентоспособности бизнес – единицы (например: конкурентные преимущества товара, конкурентоспособность товара, относительная рыночная доля товара). По оси ординат – характеристика рыночных условий (например: темп роста, привлекатель-

ность, масштаб охвата рынка товаром – весь рынок или его часть, доходность от инвестиций в товар).

Однако неперенным условием пребывания объекта - товара на рынке является его способность выдержать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами на данном отраслевом рынке. Требования к конкурентоспособности товара на конкретном отраслевом рынке или его сегменте предъявляются силой рыночной конкуренции. Кроме того величина силы рыночной конкуренции инициирует ту или иную степень конкурентного развития субъекта – предприятия и конкурентной среды. Поэтому актуальной является задача систематизации доминирующих факторов конкуренции, ее интенсивности в привязке к стадиям жизненного цикла отрасли, методик расчета.

Анализ особенностей отраслевой конкуренции в стадии «зрелости» отрасли показывает, что основными доминирующими факторами силы рыночной конкуренции в этой стадии, стадии стабильного рынка, являются число конкурентов и распределение между ними рыночных долей.

Рассмотрим методику расчета силы рыночной конкуренции для стабильного рынка:

этап 1 – определение числа конкурентов по конкретному виду товара или товарной группе;

этап 2 – оценка рыночной доли каждого конкурента с определением конкурента – лидера или нескольких основных конкурентов с наибольшими рыночными долями;

этап 3 – выбор критерия – индекса силы рыночной конкуренции;

этап 4 – формирование алгоритма расчета индекса силы рыночной конкуренции;

этап 5 – анализ величины силы рыночной конкуренции по градации: низкая, средняя, высокая;

этап 6 – определение степени безопасности рынка (низкая, средняя, высокая) по отношению к угрозе его временной монополизации со стороны конкурента – лидера.

Оценку силы рыночной конкуренции целесообразно проводить для типичных маркетинговых ситуаций сегментации отраслевого рынка между основными конкурентами:

- с примерно одинаковыми долями рынка;
- с доминирующей долей одной доминирующей компании;
- с доминирующей долей двух крупнейших компаний;
- с доминирующей долей трех крупнейших компаний;
- с доминирующей долей четырех крупнейших компаний.

Интенсивность рыночной конкуренции в стадии «роста» отрасли, помимо числа конкурентов и распределения рыночных долей между ними, определяется дополнительными факторами привлекательности отрасли на

этой стадии. К ним относятся темпы роста отрасли и отраслевого рынка и отраслевая рентабельность. Отсюда следует, что индекс силы отраслевой конкуренции на стадии «роста» отрасли должен учитывать три составляющие: первая – по распределению отраслевого рынка между конкурентами, вторая – по темпу роста, третья – по отраслевой рентабельности. Эти три составляющие образуют полную группу из трех совместных «событий», характерных для одного и того же отраслевого рынка. Следовательно, индекс силы конкуренции должен формализовываться как корень кубический из произведения комплектующих его составляющих.

На стадии «спада» отрасли интенсивность рыночной конкуренции определяется следующими факторами:

- количество доминирующих конкурентов и их рыночные доли;
- прогнозная оценка количества конкурентов, намеренных выйти из отрасли и отраслевого рынка;
- оценка степени продуктовой дифференциации;
- оценка количества покупателей, приверженных торговой марке;
- оценка величины ценового давления.

Сила рыночной конкуренции на стадии «спада» может быть рассчитана с использованием индекса силы для стадии роста заменой темпа роста на темп спада.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002.
2. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – Москва – Новосибирск: ИНФРА – М – Сибирское соглашение, 2002.
3. Ганэ, В.А. Управление организацией: теоретические основы менеджмента и предпринимательства / В.А. Ганэ, С.В. Соловьева. – Минск: БНТУ, 2011.
4. Ганэ, В.А. Стратегический менеджмент: факторный анализ и эффективность управления / В.А. Ганэ, С.В. Соловьева. – Минск: МИУ, 2009.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ И МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В.В. Кожар

Институт экономики НАН Беларуси, Минск

Экономический рост в государстве напрямую зависит от конкурентоспособности экономики в целом, а особенно в случае экономики открытого типа, как в Республике Беларусь. Поиск новых путей развития экономики в направлении экономического роста является крайне важным с точки зрения устойчивого развития всех государственных и общественных

институтов, создания социально благополучной среды в государстве и обеспечения стабильности в обществе. Постиндустриальные успешные экономические системы являются сложными интегрированными структурами, в которых сочетаются высокие экономические стандарты общества и высокая эффективность экономики, определяющая эти стандарты. Развитие мировой экономики, начиная с 70-х годов прошлого столетия, характеризовалось не ростом спроса на традиционные материальные ресурсы (сырьё, энергоносители, продукты питания, товары длительного и повседневного спроса и т.п.) с сопутствующим ростом их предложения, а в значительной степени появлением новых продуктов и технологий, формированием нового рынка потребления этих товаров, технологий и услуг. Таким образом, конкурентоспособность экономики напрямую связалась с возможностью экономики государства генерировать эти продукты.

Существование двух путей движения в направлении повышения эффективности экономики очевидно. Первый и наиболее простой путь – привлечение в страну технологических инвестиций из развитых в государств, которые ими обладают. Это путь медленного повышения эффективности и медленного роста экономики по принципу «догнать лидера». Но «лидер» не стоит на месте и также движется вперёд. По этому пути догнать его вряд ли получится, хотя определённых результатов можно достичь, но в лидеры выйти не удастся. Второй путь – это создание новых продуктов с новыми потребительскими свойствами, формирование рынка этих продуктов, как в государстве, так и в мировом рынке и выход на этих позициях на новые форматы развития экономики Республики Беларусь. Примеры создания подобных продуктов существуют (IT-технологии, некоторые направления военно-промышленного комплекса и машиностроения).

Очевидно, что оба этих пути развития имеют право на существование, и обязаны существовать в определённом соотношении в любой экономике. Но как первый, так и второй путь требует реализации взвешенной и тщательно продуманной государственной политики в области их реализации. С экономической точки зрения и с точки зрения движения капитала первый путь – это путь капиталовложений «в ширину», то есть большие объёмы, длительная отдача, невысокая эффективность в связи с наличием конкуренции. Второй путь – капиталовложения «в глубину» то есть в не имеющие аналогов новые технологии, товары и услуги которые позволят значительно увеличить экономическую отдачу на капитал и действительно выйти в экономические лидеры.

Осуществлённые в государстве целевые модернизации целых отраслей промышленности (деревообработка, цементные заводы и др.) являются примерами следования по первому пути. Причём большой экономической отдачи эти действия в ближайшей временной перспективе вряд ли принесут. Примечательно, что эти мероприятия осуществлялись с широкой го-

сударственной финансовой поддержкой, в то время как прорывные действия в области новых технологий по ряду проектов осуществлялись частными компаниями при налоговом льготировании, а то и без него

Состояние макроэкономического равновесия в экономике подразумевает наличие устойчивого роста. Эти состояния связаны с процессами как среднесрочного, так и долговременного характера. Что касается экономики Республики Беларусь, то в последние десятилетия явно выраженным трендом являлось то, что продукция машиностроительного сегмента экономики явно оказалась не конкурентоспособной по критерию цена-качество. Это же явление проявилось в промышленном производстве других отраслей. Состояние экономического равновесия было нарушено приходом более дешёвой и более конкурентоспособной продукции на внутренний и внешний рынки, сжатием потребности на продукцию, традиционно производимую в Республике Беларусь на внешних рынках. В полной мере проявился секторальный кризис перепроизводства в чистом виде. Продукция, производимая предприятиями РБ, оказалась невостребованной на рынках, ранее потреблявших её в достаточно крупных объёмах. Состояние макроэкономического равновесия сменилось периодом экономической депрессии и застоя. Нарушение сбалансированности процесса воспроизводства, движения капитала по отношению к действительной емкости рынка на товары с конкретными потребительскими свойствами и конкретной ценой привело к дисбалансу в сфере обращения, накоплению товарных запасов, замедлению оборота капитала. Властями Республики Беларусь предпринимались меры нерыночного характера, направленные на устранение неконкурентоспособности белорусских товаров через девальвацию белорусской валюты, финансовую поддержку промышленных предприятий, однако эти меры не принесли результатов, даже в среднесрочной перспективе, поскольку они не были направлены на создание новых, высокотехнологичных продуктов.

В сложившейся ситуации действия регулятора были направлены на обеспечение выполнения заказа органов государственного управления под потребности экономики, находящейся в периоде системного экономического кризиса и им практически не выполнялись функции по обеспечению стабильности национальной валюты и финансовой системы Республики Беларусь. Устойчивая политика регулятора, направленная на стабилизацию национальной валюты реализуется в последний год. Плодами этой политики явилась среднесрочная стабилизация курса национальной валюты и устранение непредсказуемых инфляционных ожиданий. При продолжении такой политики регулятором следует ожидать дальнейшей стабилизации белорусской денежной системы и приведение инфляции в поле однозначных цифр. Следует ожидать, что поведенческие импульсы хозяйствующих структур в условиях стабильности денежной системы будут ори-

ентированы на инвестиции в основной капитал, то есть в средства производства. Это неминуемо повлечёт за собой генерацию конкурентной товарной продукции и услуг. Существующие теории производственных циклов предполагают циклическое изменение параметров спада и подъёма экономики. Такие явления связаны в первую очередь с длительностью обновления основных производственных фондов, корректировкой экономической структуры экономики, что в условиях нестабильной валютно-финансовой системы государства является крайне проблематичным. Характерным и неоспоримым является тот факт, что структура экономики наиболее успешно развивающихся стран (к примеру, Юго-восточной Азии) претерпела радикальные изменения. Основной продукцией этой группы стран стала именно высокотехнологичная продукция, которая ранее в этих странах не производилась. Наиболее эффективным с экономической точки зрения для государства является не конкуренция на имеющихся рынках сбыта, а создание новых рынков с доминированием на них в период наибольшей экономической отдачи. Созданный не более 40 лет назад рынок IT – технологий в настоящее время в мировой экономике имеет годовую ёмкость свыше 2 трлн. долларов, что значительно превышает многие классические сырьевые сегменты и даже рынок вооружений. Однако действенность любых мер, направленных на опережающее экономическое развитие стремится к нулю в отсутствие у государства выверенной и взвешенной монетарной политики центрального банка, обеспечивающей стабильность курса, уровня цен и приемлемый уровень инфляции.

Параметрические величины, имеющие действительную значимость и фактическую возможность контроля со стороны монетарных властей – это: обменный курс, уровень цен, и общее количество денег (широкий денежный агрегат). Уровень цен по праву является наиболее значимым показателем, однако связь между действиями финансовых властей и уровнем цен имеет достаточно длинный временной лаг. Вероятно, что попытка непосредственного управления уровнем цен монетарными методами может привести их к ещё большей дестабилизации. Из этих соображений наиболее приемлемым является вывод, что объём денежной массы является наиболее значимым фактором монетарной политики и управление объёмом денежной массы в государстве – это основной способ воздействия на экономику в нужном направлении. Второй не менее важный аспект, который должен присутствовать в действиях монетарных органов это постепенная реализация избранной финансовой политики, без элементов судорожных действий, поскольку монетарные воздействия проявляются в экономике через 3-6 а то и более месяцев. Общество достаточно быстро адаптируется к публичной и твердо реализуемой монетарной политике регулятора. При незначительном и строго регламентированном росте денежной массы ре-

гулятор обеспечит стабильность экономической системы государства и экономики в целом, при этом ориентированную на развитие и рост.

28 июля 2016 г. состоялось расширенное заседание Правления Национального банка. В его работе приняли участие представители Национального собрания, Совета Министров, Администрации Президента Республики Беларусь, заинтересованных министерств. К сожалению, как всегда в подобных мероприятиях не участвовали представители бизнес-сообщества Республики Беларусь негосударственной формы собственности, работающие в сфере реальной экономики. Констатировано, что в первом полугодии 2016 г. основные показатели финансовой стабильности в стране имели значения в безопасных диапазонах с хорошим запасом прочности. Платежная система функционировала надлежащим образом. При этом отмечалось, что «остаются значимыми основные риски для финансовой стабильности: это ухудшение результатов деятельности значительного числа нефинансовых организаций, прежде всего государственных, долларизация экономики, высокий кредитный риск в банковском секторе, а также высокий уровень фискальных рисков». В таком формате представительства невозможно увязать в единое целое общие задачи, стоящие перед экономикой Республики Беларусь, а именно задачи её динамичного развития и роста. О выработке системной политики экономического развития государства можно говорить в контексте общего анализа экономической ситуации в мире, определения места Республики Беларусь в мировом разделении труда и векторов структурного развития нашей экономики. Определять нужно не приоритетных внешнеэкономических партнёров, а приоритеты в области создания и освоения рынков нового экономического формата, определения краткосрочных структурных задач для органов государственного управления в части фискальной и монетарной политики.

Анализируя структуру реального сектора экономики по данным Национального статистического комитета, можно наблюдать специфическую картину использования основных фондов в производстве некоторых видов продукции. Так, по некоторым позициям (производство телевизоров, грузовых автомобилей, станков, подшипников, цемента, обуви и ряда других продуктов производственные мощности в Республике Беларусь используются не более чем на 60%. Это свидетельство кризиса перепроизводства, когда производимый товар по цене/качеству производителя не конкурентоспособен и не требуется на рынке по такой цене. Не трудно оценить, что предприятия, выпускающие эти товарные группы, достаточно серьёзно пользовались и пользуются государственной поддержкой на протяжении довольно длительного периода времени. Причём кредитование этих систем осуществляется в льготном режиме (по данным НБРБ объём льготного кредитования в 2015 году превышал 40% общего объёма кредитования в Республике Беларусь). Это, естественно, создавало и создаёт несбаланси-

рованную финансовую нагрузку на банковскую и финансовую систему Республики Беларусь, на предприятия эффективные в экономическом отношении. Регулятор вынужден был реагировать либо через инфляционные эмиссионные методы, либо ограничением количества денег в экономике. И та, и другая меры не способствовали развитию конкурентоспособной экономики. Очевидно, что в складывающейся конкретной ситуации на внешних и внутренних рынках в Республике Беларусь функции регулятора и монетарная политика ставилась в зависимость от интересов определённых общественно-экономических групп, чьи интересы не совпадали с основными функциями и задачами регулятора. В основном это касалось возможности привлечения господдержки и дотаций, льготного кредитования, необоснованного и иногда безвозвратного привлечения дополнительных оборотных средств. Систематическое применение подобных методов приводило к накоплению инфляционных предпосылок и в конечном итоге к девальвационным мероприятиям и высокому уровню инфляции в государстве.

Наиболее показателен тот факт, что большинство мероприятий по стимулированию устойчивого развития экономики в государственном секторе реальной экономики не приносили значимого экономического результата. Вероятнее всего срабатывал механизм запаздывания, когда вложения осуществлялись по одномоментному анализу существующего рынка, однако к моменту реализации мероприятий предполагаемые рыночные области были уже заполнены конкурирующими системами с более дешёвой рабочей силой, более высокого технического и организационного уровня, существующими в более благоприятных условиях.

Выводы: Для обеспечения устойчивого развития экономики Республики Беларусь регулятором должны быть обеспечены в устойчивом формате обменный курс, уровень цен и общее количество денег в экономике (широкий денежный агрегат).

Регулятор, совместно с органами государственного управления должен обеспечить достаточный уровень суверенности денежной системы Республики Беларусь.

Регулятор должен быть равноудалён и независим от основных социально-экономических групп, в том числе от заинтересованных органов государственного управления.

Формирование льготных объёмов кредитования в Республике Беларусь должно опираться на величину прогнозируемой допустимой инфляции, задаваемой регулятором, а не по сумме запросов органов государственного управления. Объём этого кредитования не должен увеличивать плановый уровень инфляции, задаваемый и обеспечиваемый регулятором.

Льготное кредитование должно направляться на внедрение и развитие новых продуктов, создание рынка новых товаров и услуг для его безусловного и быстрого развития, не зависимо от форм собственности.

На государственном уровне должна быть сформирована краткосрочная доктрина построения высокотехнологичного постиндустриального общества, сочетающая в себе определение основных приоритетов технологического и экономического развития и определяющая средства и методы её реализации.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.Н. Маёров

Могилёвский государственный университет им. А.А. Кулешова

Сложно представить быстро развивающийся мир без инноваций. Они составляют основную движущую силу экономического и социального развития страны. Инновации способствуют не только зарождению новых отраслей, которые в последствии становятся локомотивами экономики, но и оказывают большое влияние на все стороны жизнедеятельности общества. Страны, которые первыми стали на путь инновационной деятельности имеют больше возможностей в экономии ресурсов за счет применения более экономичных технологий и машин. С большой долей вероятности можно сказать и то, что товар, созданный с применением новых технологий, будет высокого качества и максимально соответствовать потребностям общества.

К инновациям можно отнести любые нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на достижениях науки и передового опыта. Инновационная деятельность в свою очередь – это деятельность по созданию, освоению, распространению и использованию инноваций.

Основной задачей товаропроизводителя при создании нововведения будет являться определение оптимальной цены, так как именно цена влияет на объем спроса при реализации продукции. Ценовые скидки и иные ценовые льготы способствуют быстрому продвижению нового товара на рынке. Цена также может использоваться в виде барьера для проникновения на рынок других фирм. Кроме всего этого цена является одним из важнейших факторов, влияющих на конкурентоспособность инновационного товара. Правильное позиционирование инновационного товара с точки зрения цены, является законом конкурентного преимущества инновационного бизнеса. Процесс ценообразования на инновационный товар крайне сложен, так как отсутствуют достоверные показатели, позволяющие объективно оценить исследовательский труд, необходимый для создания инноваций. Кроме этого необходимо также учитывать то, что для успешного

продвижения нововведения необходима его коммерциализуемость на каждом этапе инновационного цикла. В связи с этим особую важность для инновационного продукта приобретает разработка ценовой политики и выбор стратегии установления цены. При выпуске нового товара производитель может применить несколько ценовых стратегий.

Цена «снятие сливок». При появлении инновационного товара на рынке производитель устанавливает максимальную цену на товар, что позволит ему заработать сверхприбыль, которая гарантированно окупит все издержки на разработку и внедрение товара в максимально короткий срок. Высокая цена также способствует созданию имиджа качественного товара, что может обеспечить его реализацию в дальнейшем при снижении цены. В случае если ожидания товаропроизводителя не оправдаются и спрос на нововведение будет низким, производитель всегда имеет возможность снизить цену. Снижение цены позволит увеличить объем продаж и привлечь новых покупателей, так как к снижению цен покупатели всегда относятся благосклонно, нежели к увеличению.

Недостатками данной стратегии ценообразования является то, что высокая цена на нововведение привлекает конкурентов. Поэтому стратегию «снятие сливок» лучше использовать при ограниченной конкуренции. Защитить устойчивость конкурентного преимущества позволяют патенты, сложный цикл производства, уникальные кадры, уникальная сложно повторяемая бизнес-модель фирмы. Высокая цена может быть оправдана со стороны потребителя, если товар предоставляет уникальные выгоды, имеет уникальные характеристики, за которые потребитель готов переплатить. На самом деле потребитель может быть и не удовлетворен стоимостью товара, но желание приобретения уникальных выгод заставляет его переплачивать за товар. В таком случае, при появлении достойных товаров-заменителей с более низкой ценой – произойдет моментальное переключение.

Цена проникновения на рынок. Производитель устанавливает цену на нововведение ниже, чем у конкурентов. Такая стратегия будет способствовать привлечению покупателей и завоеванию доли рынка. Однако такую стратегию может применить не каждый. Она требует значительных денежных затрат и максимального снижения издержек при производстве инновационного товара. Как правило, данная стратегия даёт эффект, если спрос на инновационный товар эластичен и фирма за счет массового производства, выдержит низкий уровень цен. Поэтому фирма, выбирая данную стратегию, должна быть способна пережить периоды с низкой прибылью или иметь конкурентное преимущество производства товара по низкой цене. Стратегия проникновения на рынок способна обеспечить достижение высокой доли рынка и высоких растущих стабильных продаж.

Цена с возмещением издержек производства. В данном случае определение цен на нововведение осуществляется с учетом фактических из-

держек её производства и средней нормы прибыли. Цены, возмещающие издержки производства, используются в основном при выпуске технически сложных изделий, базирующихся на результатах крупномасштабных исследований функционального характера, уникальной и мелкосерийной продукции, когда общие расходы по созданию нового продукта не могут быть рассчитаны заранее с известной достоверностью, когда слишком велика неопределенность в достижении конечного результата.

Цена следования за лидером. При данной стратегии цена на нововведение устанавливается исходя из цены, которую установил главный конкурент, доминирующий на рынке. При этом цена не должна превышать цену, предлагаемую главным конкурентам. Данная стратегия может быть использована в случае, если ваша фирма, предлагающая нововведение, не является первой, а вступает в конкурентную борьбу.

Какую из этих стратегий выбрать при установлении цены на инновационный товар будет решать товаропроизводитель. На выбор стратегии будет влиять и немало факторов таких как:

- скорость выхода на рынок нового товара;
- степень новизны;
- взаимозаменяемость с другими товарами;
- период окупаемости и т.д.

Таким образом, разработка ценовой политики занимает важнейшее место в процессе стратегического планирования деятельности фирмы. Безусловно, на механизм ценообразования продукта могут влиять различные факторы, такие как тип рынка, предпочтения потребителей, государственные регуляторы, но на рынке инновационной продукции одним из важнейших факторов будет являться стадия инновационного цикла. Также необходимо отметить, что уже на этапе замысла инновационной продукции следует задуматься о соотношении цены и качества, а также проанализировать целесообразность развертывания инновационной деятельности по созданию нововведения.

ДЖ. М. КЕЙНС И ФИСКАЛЬНЫЕ УЧЕНИЯ

И.В. Можарова

Калининградский государственный технический университет

Налоги и государственные расходы являются основными инструментами фискальной политики. Фискальная (бюджетно-налоговая) политика - это система регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов.

Фискальную политику в зависимости от механизмов ее реагирования на изменение экономической ситуации подразделяют на две части.

Первая - это дискреционная политика, которая проводится по усмотрению правительства и на основе его решений. Вторая - это политика встроенных стабилизаторов, т.е. тех механизмов, которые работают в режиме саморегулирования и независимо от принимаемых решений сами реагируют на изменение положения в экономике.

Дискреционная фискальная политика - это сознательное манипулирование налогами и расходами, или активная фискальная политика.

В период спада стимулирующая фискальная политика складывается из: увеличения государственных расходов; снижения налогов; сочетания роста государственных расходов со снижением налогов. Такая фискальная политика обеспечивает сокращение падения производства.

В условиях инфляции и избыточного совокупного спроса сдерживающая фискальная политика складывается из: уменьшения государственных расходов; увеличения налогов; сочетания сокращения государственных расходов с растущим налогообложением.

Автоматическая фискальная политика - это пассивная фискальная политика, при которой необходимые изменения в уровнях государственных расходов и налогов вводятся автоматически.

Встроенные стабилизаторы автоматической фискальной политики поддерживают экономическую стабильность на основе саморегуляции. Как только экономическая ситуация изменяется, в действие вступают механизмы саморегуляции.

К числу встроенных стабилизаторов относятся:

1. автоматические изменения в налоговых отчислениях в различные периоды экономического цикла. В период подъема налоговые поступления возрастают, обеспечивая снижение покупательной способности населения и сдерживая экономический рост, в период экономического спада сумма изъятия доходов уменьшается, вызывая увеличение покупательной способности, формируя эффективный спрос;

2. совокупность пособий по безработице и социальных выплат, программы по поддержанию малоимущих слоев населения, препятствующие резкому сокращению совокупного спроса в периоды экономического спада. В период подъема выплата различных пособий уменьшается, сдерживая совокупный спрос.

Данная статья будет рассматривать бюджетно-налоговое регулирование по Дж. Кейнсу. Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) является основателем нового раздела экономической теории – макроэкономики и теории макроэкономического регулирования как основы экономической политики. Он родился в Кембридже в семье известного ученого, профессора логики и экономики, получил образование в частной школе Итона, Королевском колледже, Кембриджском университете [4;15].

Главным объектом государственного регулирования по Кейсу являются совокупный спрос и инвестиции. Основными направлениями государственного воздействия на инвестиционную активность выступают:

- бюджетно-налоговое регулирование, предполагающее манипулирование государственными закупками и трансфертными платежами, налогами;
- кредитно-денежное регулирование, включающее замораживание номинальной и снижение реальной заработной платы, повышение цен, регулирование процентной ставки, проведение операции с ценными бумагами, кредитование;
- использование «умеренной инфляции», позволяющей через повышение цен оживлять деловую активность и повышать занятость, и «регулируемой инфляции», предполагающей введение практики дефицитного финансирования, эмиссию денег при их недостатке;
- перераспределение доходов в интересах социальных групп, получающих наиболее низкие доходы, с целью увеличения «спроса» и повышения денежного спроса массовых покупателей;
- проведение политики полной занятости, направленной на недопущение значительной безработицы, расширение системы социального обеспечения.

Первоначально Кейнс, считая процент важнейшим параметром, отдает предпочтение косвенной форме государственного вмешательства — кредитно-денежному регулированию. Он полагает, что с помощью государственного вмешательства на денежном рынке можно регулировать (понижать) ставку процента в долговременной перспективе и тем самым влиять на эффективный спрос [1;56].

Для этого Кейнс предлагает проводить политику дешевых денег. Увеличение количества денег, по его мнению, дает возможность более полно удовлетворять потребность в ликвидных резервах. Когда их количество становится избыточным, склонность к ликвидности и норма процента понижаются. Избыточные резервы (сбережения) частично используются для покупки потребительских товаров, чем повышают потребительский спрос, и частично - для приобретения ценных бумаг, что расширяет инвестиционный спрос. В результате растет совокупный спрос, а национальный доход и занятость достигают равновесия на более высоком уровне. Рост доходов в свою очередь означает увеличение сбережений и инвестиций вследствие снижения нормы процента.

Однако практика показала, что в условиях глубокого спада, когда инвестиции слабо или почти не реагируют на понижение ставки процента, денежно-кредитное регулирование является малоэффективным методом, стимулирующим приток инвестиций [2; 167].

В связи с этим Кейнс выступает за проведение «активной» государственной политики, основанной на теории функциональных финансов, в со-

ответствии с которой величина расходов и норма налогообложения подчиняются потребностям регулирования совокупного спроса, уровень которого обеспечивает полное использование капитала и трудовых ресурсов при сохранении стабильности цен.

По мнению Дж. Кейнса, экономический рост возможен при условии полной занятости и достаточном уровне сбережений. Но под воздействием психологического закона большие сбережения не всегда сопровождаются увеличением инвестиций в экономику, а поэтому могут сдерживать ее рост. В силу этого возможно замедление повышения спроса, расширения производства и занятости.

На основании данных доводов Кейнс обосновывает необходимость государственного вмешательства, направленного на изъятие излишних сбережений с помощью налогообложения, позволяющего увеличить размеры инвестиций государственных расходов для доведения совокупного спроса до уровня, соответствующего «полной» занятости.

При этом, по мнению Кейнса, стимулирование предпринимателей к инвестированию должно быть организовано в рамках прогрессивной налоговой системы, которая способствовала бы перераспределению дохода от лиц, имеющих сбережения, к тем, кто инвестирует производство. Обоснование прогрессивной структуры налогообложения связано также с идеей о взаимодействии склонности к сбережению. Сбережения - это функция дохода, поэтому получатели низких доходов чаще всего сбережений не имеют и их склонность к потреблению низка. Но при увеличении дохода такое лицо вместо увеличения потребления часть дохода сберегает. Прогрессивные налоги влияют на распределение дохода по его размеру, так как ставки возрастают по мере повышения дохода, а поэтому они могут изменить соотношение между сбережением и потреблением.

В связи с этим прогрессивное налогообложение также является мерой государственного воздействия. Кейнс ведущее значение отводил недискреционной фискальной политике, действию «встроенных механизмов гибкости», которые способны амортизировать кризис. К ним он относил подоходные и социальные налоги, пособия по безработице.

По мнению Кейнса, встроенная стабильность возникает вследствие наличия функциональной зависимости между государственным бюджетом и национальным доходом, а ее функционирование основывается на существующей налоговой системе и данной структуре государственных расходов. Так, в реальной действительности налоговая система обеспечивает изъятие такого размера чистого налога, который варьируется пропорционально величине чистого национального продукта (ЧНП). В связи с этим по мере изменений уровня ЧНП возможны автоматические колебания (увеличение или уменьшение) размеров налоговых поступлений и возникающих бюджетных дефицитов и излишков.

«Встроенный» характер стабилизаторов, считал Кейнс, обеспечивает определенную автоматическую гибкость экономической системы, поскольку, вызывая изменения в размерах государственного бюджета, воздействует на инфляцию и безработицу.

Налоги ведут к потере, а государственные расходы - к увеличению потенциальной покупательной способности в экономике. Следовательно, по мнению Кейнса, для обеспечения и поддержания стабильности необходимо при подъеме и движении экономики к инфляции увеличивать объемы налоговых утечек (сдерживать госрасходы) с целью сдерживания роста инвестиций, понижения реальных доходов потребителей и уменьшения потребительских расходов.

Антиинфляционный эффект заключается в том, что по мере роста ЧНП происходит автоматическое повышение налоговых поступлений, которое со временем обуславливает сокращение потребления, сдерживает избыточный инфляционный рост цен, а в итоге - вызывает понижение ЧНП и занятости.

Следствием этого становится замедление экономического подъема и формирование тенденции к ликвидации дефицита государственного бюджета и образованию бюджетного излишка [3; 29].

В периоды замедления роста экономики, кризисного сокращения производства и роста безработицы целесообразно сокращение налоговых изъятий (увеличение госрасходов) с целью обеспечения роста доходов, которые будут стимулировать увеличение инвестиционной деятельности и расширение личного потребления. В этой ситуации снижение уровня ЧНП приведет к автоматическому сокращению налоговых поступлений, что смягчит спад и обеспечит движение государственного бюджета от излишка к дефициту [5; 65].

Таким образом, в кейнсианской теории фискальная политика ориентируется в основном на изменения в сумме взимаемых налогов по отношению к сумме государственных расходов. Основным показателем фискальной политики является изменение бюджетной позиции, т.е. величина дефицита или излишка федерального бюджета.

В то же время Кейнс допускал, что встроенные стабилизаторы не способны скорректировать нежелательные изменения равновесного ЧНП, они могут только ограничить глубину экономических колебаний. Поэтому необходимую коррекцию инфляции или спада производства необходимо обеспечивать посредством дискреционных фискальных мероприятий со стороны конгресса, т.е. через его решения об изменении налоговых ставок, налоговой структуры и величины государственных расходов. В частности, Кейнс предлагал увеличивать инвестиционную деятельность государства через организацию общественных работ - строительство дорог, сооружение предприятий и пр.

В 60 - 70-е годы последователи Кейнса традиционно считали главными целями макроэкономической политики достижение высокого уровня занятости и также признавали ведущую роль налогово-бюджетного регулирования, предполагающего управление бюджетным дефицитом в целях расширения или сокращения совокупного спроса.

Таким образом, использование государственного бюджета, в том числе дефицитного финансирования, в качестве ведущего инструмента макроэкономического регулирования ориентировалось на циклический характер бюджетного дефицита и отсутствие заметного влияния внешних факторов. На наш взгляд, нормальное функционирование экономики возможно лишь при сочетании мер государственной поддержки и включения механизмов саморегулирования и контроля за денежной массой. Однозначно можно утверждать, что недостаток денежной массы и неоправданное увеличение кредитования очень опасен для экономики примером может служить история с американскими банками Lemon Brazes и другими. Поэтому государство всегда должно быть в курсе экономических процессов внутри страны и на внешних рынках, для того ,чтобы своевременно применять все доступные экономические инструменты для нивелирования не благоприятных экономических ситуаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Костюк В. Н. История экономических учений. – М. 1997.
2. Ядгаров Я. С. История экономических учений: Учебник. – М., 1997.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: АНХ, 1994. –720 с.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
5. Климко Г. Н., Нестеренко В. П. Основы экономической теории: Полит-экономический аспект – К.: Академия, 1998. – 464 с.

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СЕТИ

А.В. Рублевский

Полоцкий государственный университет

В условиях формирования новой институциональной среды посредством трансформации экономических институтов в Республике Беларусь, на первый план выступают социально-экономические аспекты жизни общества. Именно они ставят перед учеными задачу на расширение предмета исследований институциональной экономики, выработки новой методологии и теории, построения практических экономико-математических моделей измерения рыночного потенциала и способов взаимодействия рыночных агентов. Рассматриваемой категорией, которая включает в себя эко-

номическую сторону жизни общества, в данной статье, представлен социальный капитал в качестве социально-экономической сети.

Социальный капитал изучают экономисты и социологи и выделяют свои предметные области данной научной категории. Между тем они сталкиваются с трудностями в определении предметных границ собственных исследований, когда их исследования вторгаются в пределы смежной науки. Мы полагаем, необходимо разграничить экономическую и социологическую трактовки социального капитала: если, например, связь между акторами⁵ устанавливается не для разговоров о погоде, воспитании детей, обсуждении новостей и т.д., а для осуществления хозяйственной деятельности (кооперации для постройки дома, оплата счетов, замене лампочки в подъезде и т.д.) и подразумевает под собой экономическую выгоду, пользу и эффект, то мы говорим об экономическом значении социального капитала. То есть экономический аспект социального капитала, под связями всегда подразумевает возникающую или способную возникнуть в будущем стоимость от взаимодействия акторов.

Первым определение «социальный капитал» в качестве социальных связей и ресурса для получения выгоды, представил в 1993 году П. Бурдье в статье «Формы капитала» [1, с. 152]. Оно также включает в себя: социальные сети, социальные нормы, способствующие кооперации в целях объединения усилий для получения взаимной выгоды [2, с. 85]. Нормы социального капитала регулируют правила поведения акторов в рыночных условиях, а социальные сети транслируют информацию, и снижают информационные издержки [3, с. 32]. Доверие, которое Ф. Фукуяма определяет основным составляющим социального капитала, мы рассматриваем как необходимое условие экономического взаимодействия между акторами [1, с. 155], а возникающие связи на его основе определяем как функционирующую сеть.

В целях расширения предмета исследований институциональной экономики необходимо объяснить понятие «капитал» категории «социальный капитал». В основном рассматривается следующий вопрос: если социальный капитал подобен капиталу, то в чем выражается его прибавочная стоимость? В классическом и неоклассическом представлении капитал рассматривается в качестве капиталовложения или материального фонда, причем последний имеет четко определенную структуру, виды и размеры по стоимости. В классическом понимании самовозрастающая стоимость капитала реализуется в виде прибавочной стоимости, а неоклассики объясняют этот феномен процессом возрастания добавочной стоимости в виде прибыли и заработной платы. Для доказательства подобия социального ка-

⁵ «Актор – непосредственный участник экономической деятельности, субъект хозяйствования» [4]. Актором может выступать как отдельный индивид, социальная группа, организация, так и государство в целом [5, с. 93].

питала и капитала, представим следующую гипотетико-дедуктивную модель социального капитала как социально-экономической сети. Социальный капитал, как социально-экономическая сеть, представляется в данном случае активом или ресурсом, используемым некоторыми институциональными агентами, акторами для получения выгоды или эффекта, то есть, по аналогии с материальным капиталом, социальный капитал может рассматриваться в качестве капиталовложения.

В основе материального капитала лежит труд, как единица производящей силы, создающая прибавочную стоимость при помощи орудий труда. Свою функциональность труд проявляет через производственные операции. По аналогии с материальным капиталом, основой социального капитала является «связь», как основной элемент и структурообразующая единица социально-экономической сети (рис.).

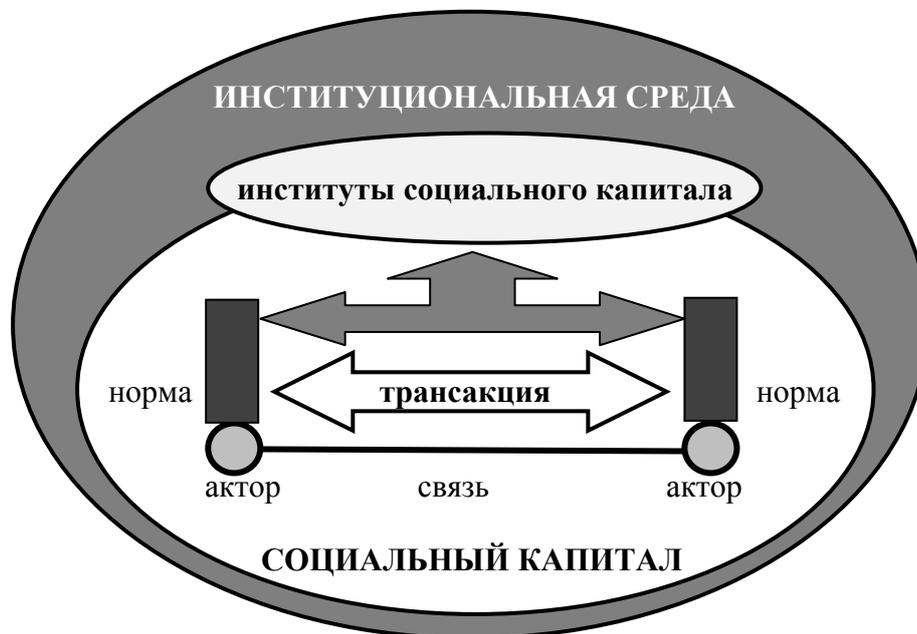


Рис. Схема единицы связи гипотетико-дедуктивной модели социального капитала как социально-экономической сети для институциональной экономики

Источник: Собственная разработка.

Связь в социально-экономической сети определяется при помощи таких инструментов как норма и транзакция, через которую социальный капитал осуществляет свое функционирование. При осуществлении транзакций между акторами институциональной системы возникает их накопление в связях в виде соответствующих норм, которые, в свою очередь, регулируют транзакции, а также формируют новые транзакции, способствующие возникновению новых норм, в результате чего социально-экономическая сеть расширяется и возрастает посредством транзакций и

возникновения новых норм, вливающих в институциональную среду, а наиболее устойчивые нормы накапливаются и образуют институты социального капитала. Итак, основным результатом функционирования социального капитала, как социально-экономической сети, являются новые нормы и институты социального капитала, которые и определяют выгоду и соответствующие эффекты при их внедрении (см. рис.).

С практической стороны, как представлено на схеме, по аналогии с материальным капиталом, который измеряется в стоимостных единицах (денежных), социальный капитал, как социально-экономическую сеть, можно измерить в единицах измерения, если за одну единицу взять одну связь между двумя акторами, которые ее образуют:

$$1link = 2actors \quad (1)$$

Источник: Собственная разработка.

Очевидно, мы представляем аксиому: между двумя акторами устанавливается только одна связь. Таким образом, мы представляем, новую единицу измерения для исследования социального капитала, как социально-экономической сети – *1 link*.

Например, представим множество акторов сообщества или организации N .

$$N = \{a_1; a_2; a_3; a_4; \dots; a_n\} \text{ [6, с. 17].}$$

Используя метод экономико-математического моделирования социально-экономической сети, представим формулу для расчета количества связей между акторами организации, общества или сообщества следующим образом:

$$L = \frac{\sum_{n=1}^N a_n \left(\left(\sum_{n=1}^N a_n \right) - 1 \right)}{2}, \quad (2)$$

где L – количество связей, a_n – актор организации или сообщества.

Источник: Собственная разработка.

Таким образом, количество связей числа акторов равно отношению произведения суммы акторов и разности суммы акторов и одного актора к минимальному количеству акторов одной связи.

Представим определение транзакции социально-экономической сети социального капитала: *транзакция – это действие между акторами сети регулируемое нормами, в результате которого образуется экономическая выгода*. К таким транзакциям можно отнести: выполнение условий трудового договора, заключение контрактов, обмен правами собственности на произведенный продукт, а также обмен доверием при заключении сделки, заключение пари, кооперативные действия и т.д.

Взаимообусловленность и функционирование транзакций и норм приводит нас к институтам социального капитала, которые концентрируют устойчивые нормы в экономике и обеспечивают экономическое функционирование институциональной среды [7, с. 40], а также определяют привычные формы и способы организации определенных сфер хозяйственной жизни [8, с. 9]. В общем подходе институциональной экономики, высокое качество институтов социального капитала способствует уменьшению неопределенности рыночных взаимодействий и минимизации транзакционных издержек [9, с. 21]. В этой связи предлагается следующее определение институтов социального капитала – *это устойчивые нормы социально-экономической сети, с помощью которых регулируется и структурируется экономическая деятельность между акторами в условиях действующей институциональной среды.*

На основании формальных и неформальных норм можно выделить формальные и неформальные институты социального капитала. Формальные институты социального капитала – это правовые нормы государственного управления в виде законов или нормативно-правовой документации действующие в институциональной среде. Эти институты социального капитала определяют нормы регулирующие поведение акторов, последние, в свою очередь, координируют свои действия, основываясь на правовых нормах для достижения материальных или нематериальных благ [8, с. 13; 9, с. 19].

Неформальные институты социального капитала – это нормы, действующие без правовой регламентации со стороны государственного управления на основании традиций, обычаев, привычек, то есть такие образуются в результате естественного взаимодействия акторов на основании общепринятых норм, правил поведения и разделяемых ценностей между акторами. За нарушение акторами общепринятых нор могут последовать санкции со стороны других акторов в виде общественного порицания, игнорирования и т.д. Например, неформальный институт социального капитала гражданский институт ссуды (деньги в долг), основываясь на принятых нормах, подразумевает: возврат всей суммы долга, беспроцентную ссуду и т.д., но с другой стороны невозврат долга, грозит общественным порицанием или обращением в суд – к формальным нормам [10, с. 59].

В процессе функционирования социального капитала неформальные институты могут быть формализованы, то есть, оформлены нормой права, посредством нормативно-правовых документов или способны возникать как альтернатива формальным институтам. Формальные институты, в тоже время, могут быть созданы искусственно на основании анализа экономической ситуации [11, с. 97-100]. В результате таких процессов изменяется и обновляется институциональная среда, которая является полем действия формальных и неформальных институтов социального капитала, регули-

рующих нормы взаимодействия акторов, стремящихся получить материальную или нематериальную выгоду.

В заключение следует отметить необходимость проведения практической работы по исследованию социального капитала как социально-экономической сети с помощью экономико-математических инструментов и статистических методов. Также следует выявить его влияния на экономику и найти способы управления нормами и его институтами посредством трансформации действующей институциональной среды с целью увеличения благосостояния граждан Республики Беларусь и совершенствования национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуськова, Н.Д. Современные теории социального капитала / Н.Д. Гуськова, А.П. Ключева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2012. – № 2 (22). – С. 152-160.
2. Хайкин, М.М., Крутик, А.Б. Социальный капитал и социальные сети / М.М. Хайкин, А.Б. Крутик // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». Том 8. – 2014. – № 1. – С. 85-91.
3. Мачеринскене, И.М., Минкуте-Генриксон, Р.В., Симанавичене, Ж.Й. Социальный капитал организации: методология исследования / И.М. Мачеринскене, Р.В. Минкуте-Генриксон, Ж.Й. Симанавичене // Социологические исследования. – 2006. – № 3. – С. 29-39.
4. Райзберг, Б.А. Актор. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева // Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 511 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/ – Дата доступа: 15.08.2016.
5. Мицкевич, В.В. Социальный капитал организации: социологические аспекты изучения / В.В. Мицкевич // Философия и социальные науки: Научный журнал. – 2009. – № 3. – Минск: БГУ, 2009 – С. 92-97.
6. Ахмятов, А.М. Математика для социологов и экономистов: Учеб. пособие / А.М. Ахмятов. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2004. – 464 с.
7. Черновалов, А.В. Экономическая теория права: курс лекция / А.В. Черновалов, – Брест. гос. Ун-т имени А.С. Пушкина. – Брест: БрГУ, 2010. – 137 с.
8. Земцова, Л.В. Институциональная экономика: учебное пособие / Л.В. Земцова. – Томск: Эль Контент, 2012. – 168 с.
9. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики\ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
10. Шапкин, В.В. Методологические основания институционализма / В.В. Шапкин // Проблемы современной экономики. – № 2. – 2011. – Санкт-Петербург: ООО НПК «РОСТ», 2011. – С. 58-62.
11. Ключня, В.Л., Черновалов, А.В. Новая теорема институциональной эффективности как развитие теоремы Коуза. / В.Л. Ключня, А.В. Черновалов // Институционализм: теория, методология, прикладные аспекты : сб. науч. Статей / редкол.: В.Л. Ключня [и др.] : под науч. ред. А.В. Черновалова. Брест: Альтернатива, 2010. – С. 40-45.

ТЕОРИЯ БОЛЬШИХ ЦИКЛОВ: ОБЗОР ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ

И.В. Тетерева

Полоцкий государственный университет

Цикличность развития экономики всегда вызывала большой интерес у исследователей, как правило, в связи с периодически повторяющимися кризисами. Нахождение причин кризисов и послужило отправной точкой в развитии теорий экономических циклов, которые в дальнейшем своем развитии описывали весь механизм возникновения циклов. Примерно в конце XIX начале XX в. ученые многих стран обратили внимание на наличие длительных колебаний в экономической динамике – стали возникать концепции длинных волн.

Необходимо отметить, что представления о неравномерности (периодичности, цикличности) социально-экономических процессов уходят своими корнями к глубокой древности [1, с. 57–62]. В частности, выявлению кризисов и циклических зависимостей в экономике предшествовало развитие теории циклов в истории, философии, искусстве и других сферах жизнедеятельности человека. Еще в древности Полибий (205–125 гг. до н.э.) и Сыма Цянь (145–86 гг. до н.э.) указывали на дискретность исторических процессов, причем последний рассматривал историю как замкнутый кругооборот. Китайские мудрецы в различных хозяйственных и исторических процессах обнаружили циклы с периодами 3, 9, 18, 27 и 30 лет, а жрецы древнего Вавилона выделяли циклические явления с периодичностью 8, 19, 59, 600 и 2484 лет. Впервые о цикличности исторических и экономических процессов и возникновении кризисов заговорил Бируни (973–1050), предположивший о существовании больших исторических циклов. Его идеи впоследствии были развиты Ибн Хальдуном (1332–1406), а затем Макиавелли, Вольтером, Руссо, Монтескье, Кондорсе и др.

Фундаментальные научные исследования цикличности социально-экономического развития осуществлены лишь в XIX–XX вв. в трудах Г. Гегеля, К. Маркса, Ф. Энгельса, И. Канта, Г. Спенсера, С. Соловьева, Н. Чернышевского, О. Шпенглера, А. Тойнби, Н. Кондратьева, П. Сорокина, Й. Шумпетера, К. Ясперса и многих других исследователей этой проблемы.

В итоге в настоящее время принято выделять следующие виды важнейших экономических циклов в развитии мировой экономики:

- циклы Кондратьева, или длинноволновые циклы, продолжительностью 40–60 лет, возникающие вследствие радикальных изменений в технологии производства и его структурной перестройки;
- циклы Кузнеца, имеющие продолжительность около 25–30 лет и возникающие из-за структурных изменений в производстве (их еще называют воспроизводственными или строительными);

– циклы Джаглера периодичностью 7–11 лет, являющиеся итогом взаимодействия процессов, протекающих на финансовых и фондовых рынках;

– циклы Китчина продолжительностью 3–5 лет, возникновение которых принято объяснять динамикой относительной величины запасов товарно-материальных ценностей на предприятиях;

– частные хозяйственные циклы, охватывающие период от 1 года до 12 лет и связанные с колебаниями инвестиционной активности [2].

В 1940 г. Э. Дьюри организовал в США Фонд исследований циклических процессов, который в настоящее время издаёт журнал «Циклы» («Cycles»). В нём представлены результаты исследований цикличности различных явлений, в том числе и экономических.

По данным Фонда по изучению экономических циклов (США), специально созданного для исследования периодических процессов в социально-экономическом развитии, различают 75 видов циклов общей деловой активности продолжительностью от 16 до 60 лет и 23 вида циклов волнового характера от 35 до 108 лет. Всего же, по состоянию на середину 1980-х гг., выявлено 1380 разновидностей экономических циклов продолжительностью от 20 до 700 лет.

На современном этапе наиболее известной научной школой, занимающейся проблемами экономических циклов, является Национальное бюро экономических исследований США (NBER) [3].

Начальным этапом, этапом зарождения, в эволюции научных направлений исследования длинных волн было марксистское направление исследования длинных волн. Марксистское направление представляет собой исследования длинных волн начиная с 60 гг. XIX столетия, когда происходит ускоренное развитие индустриального общества на ступени промышленного капитализма. Представители марксистского направления достаточно осторожно подходили к вопросу существования длинных волн. Однако в теоретических вопросах объяснения причин и механизма длинных волн очень сильны позиции марксистского направления исследования длинных волн. Используя теорию равновесия А. Маршалла, причины существования и объяснения длинных волн Н.Д. Кондратьев видит в отклонении от состояния равновесия третьего порядка, заключающемся в обновлении “основных капитальных благ” и отражающем движение НТП.

Следующим этапом, этапом развития, в эволюции научных направлений исследования длинных волн было инновационное направление исследования длинных волн. Инновационное направление представляет собой исследования длинных волн, начиная с 20-х гг. XX столетия, когда индустриальное общество вступает в последнюю фазу развития. Представители инновационного направления подходили к вопросу существования длинных волн с позиций выявления их в статистическом материале. Инно-

вариантное направление исследования длинных волн решает проблемы объяснения причин и механизма длинных волн с позиций преобладания однофакторного подхода, где в качестве основной причины длинных волн выступают инновации. В основе своей инновационной концепции Й. Шумпетер выделяет синтез трех волновых движений, используя вышеописанные выводы Н.Д. Кондратьева. Объяснение причин и механизмов длинных волн по Й. Шумпетеру также связано с отклонениями от состояния равновесия, заключающимися во внедрении инноваций и отражающими предпринимательскую активность. Этапом зрелости в эволюции научных направлений исследования длинных волн представляются современные исследования в условиях постиндустриальной экономики.

Интегрированное направление – это современные исследования длинных волн начиная с 70-80 гг. XX столетия, когда происходит зарождение постиндустриального общества. Представители интегрированного направления подходят к рассмотрению проблемы существования длинных волн с точки зрения комплексного, интегрированного подхода, высказанного еще Н.Д. Кондратьевым. Интегрированное направление исследования длинных волн решает проблемы объяснения причин и механизма длинных волн в основном с точки зрения несогласованности подсистем. Из всего многообразия сложных подсистем постиндустриальной экономики К. Перес-Перес выделяет три основные подсистемы: технико-экономическую, социальную и институциональную. В своей интегрированной концепции К. Перес-Перес определяет причиной и механизмом длинных волн несогласованность этих трех подсистем, а точнее, несоответствие новой технико-экономической подсистеме старых социальных и институциональных подсистем [4].

С синергетических позиций «длинные волны», границы которых обозначены кризисными явлениями во всех сферах жизни, сопоставимы с фазовым переходом, сопровождающимся коренными сдвигами в качественном состоянии систем, находящихся во взаимном влиянии. Так, открытия в науке влияют на производственные структуры, соответственно идет накопление флуктуаций до критического объема в экономических и социальных отношениях, общественная сторона жизни характеризуется катаклизмами: революциями, войнами, миграцией населения. В синергетической парадигме скачки, взрывы в развитии системы получили название бифуркаций. Бифуркациями с синергетической точки зрения являются экономические кризисы, которые, по мнению Кондратьева, возникают в результате нарушенного равновесия между частями экономического «организма» или между «организмом» и внешней средой, это не случайные толчки, а часть присущего капитализму механизма, обеспечивающего волнообразное развитие экономики и многообразие путей ее совершенствования с вариативным выбором одного из них [5].

Проведенный анализ эволюции научных направлений исследования длинных волн показал тенденцию движения научного направления исследования длинных волн от марксистского направления к инновационному и далее - к интегрированному направлению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление и модернизация экономики Республики Беларусь: Материалы 1-й Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 4–5 июня 2002 г. / Ред. колл.: В. Ф. Байнев [и др.]. – Мн.: ОДО «Хозяйство и право», 2002. – 153 с.
2. Байнев В.Ф. Антикризисное управление: учеб. пособие. / В. Ф. Байнев– Мн.: БГУ, 2002. – 144 с.
3. Прогнозирование циклического общественно-экономического развития внешней и внутренней среды организации / Ю. А. Адериго [и др.]. – Сибирский фед. ун-т, 2015. – 334 с.
4. Общие принципы и особенности построения длинных волн в постиндустриальной экономике / И.П. Гладких // Экономические науки. – 2011. – №10(83). – с. 39-43.
5. Глобальный кризис и «длинные волны» Н.Д.Кондратьева в свете теории циклическости и современной синергетики / Л. С. Кустова // "Медиаскоп". – 2010. – № 3. – с. 3-8.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

А. И. Хусаинова

*Уфимский государственный авиационный технический
университет*

На протяжении всей истории своего существования деньги не только остаются неизменным предметом исследования ученых, – начиная с древних философов и мыслителей, а в последующем экономистов и представителей смежных наук, – но и являются неотъемлемой частью повседневной жизни человека. В настоящее время увеличивающееся многообразие и усложнение форм взаимоотношений между людьми, коммерческими организациями и государством заставляет экономистов снова и снова переосмысливать вопросы о сущности денег и выполняемых ими функциях. С уверенностью можно утверждать, что понятие и значение денег в современном обществе неуклонно меняется. Как никогда раньше становится очевидной неполнота монетарной денежной теории, неспособной ответить на вызовы современности. Теория денег претерпевает качественные изменения. В современных экономических исследованиях на тему денежного обращения особое значение придается анализу существующей институциональной среды, составляющей базис любой экономической системы.

Процесс глобализации, стирание границ в международном экономическом пространстве и интегрирование экономики России в мировую рыночную систему предопределили появление в нашей стране новых видов денег, изменения условий их функционирования на рынке, дальнейшую их институционализацию. Деньги непрерывно эволюционируют и видоизменяются, принимая формы, которые диктует достигнутый уровень развития общества и информационных технологий, достигая все более высокого уровня абстрактности по мере движения страны от индустриальной стадии к постиндустриальной.

Указанные проблемы делают крайне актуальным изучение особенностей институционализации денег в современных российских условиях. В обстоятельствах трансформационной экономики и роста значимости институциональных факторов становление института денег требует постоянного анализа состояния институциональной среды в РФ и нового системного подхода, который бы учитывал уровень и специфику развития системы денежных отношений в стране.

Однако прежде чем углубиться в рассмотрение процесса институционализации денег в России на современном этапе, обратимся к одному из центральных понятий институциональной теории: понятию института.

Дуглас Норт, известный своими работами в области институциональной экономики, определяет «институт» как «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [1], а также «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действительности ограничений». В разрезе рассматриваемого нами вопроса данная трактовка значительно приближает нас к пониманию категории денег как института. Институционализация – понятие, пришедшее в экономическую науку из социологии, – в общем смысле обозначает процесс, результатом которого является формирование института, а также закрепление сложившихся в обществе институтов [2].

Деньги, будучи социально-экономической категорией, появились в сфере общественных отношений как ответ на экономические потребности отдельных индивидов и целых социальных групп на ранних стадиях развития общества. Разделение труда привело к необходимости установления неких меновых соотношений между производимыми ими товарами. Возникла нужда появления некоего всеобщего эквивалента, которым могли бы быть соизмеримы обмениваемые разнородные товары, принимаемые повсеместно [3]. Таким эквивалентом оказались примитивные деньги (зерно, меха, скот). Постепенно в ходе стихийного взаимодействия внутри социума стали очерчиваться определенные социальные нормы и правила проведения «сделок» (меновые соотношения, поведение участников сделки и т.д.). Устанавливаемые участниками обмена рамки и правила поведения во

многим отражают основные моменты понятия «институт». Хотя в связи с отсутствием общепринятых процедур и норм обращения денег и механизма социального контроля, говорить об установившемся процессе их институционализации на тот момент было нельзя, основы процесса были заложены именно тогда.

В дальнейшем функции денег стали выполнять благородные металлы (золото и серебро), а сами деньги приобрели форму монеты. Повсеместное принятие их в качестве одного из объектов сделки требовало регулирования не только неформальными правилами (сложившимися обычаями), но и властными структурами государств. Одной из главных особенностей металлических денег стало наличие «номинала» как зафиксированного знака их «стоимости», а эмиссия денег стала прерогативой государства. В связи с естественным износом монет, чеканкой неполновесной монеты, снижением ее пробы и изготовлением подделок, номинальная стоимость со временем стала отличаться от реальной. И хотя использование золота в качестве денег еще сохраняет в своей основе бартерные отношения, именно момент появления понятия «денежный знак» можно считать начальным этапом процесса институционализации денег.

С течением времени увеличилось количество финансовых операций, связанных с обращением ссудного капитала, и полноценные деньги уступили место бумажным. Деньги потеряли привязку к физическим свойствам металла, из которого они изготовлены, и обрели новое символическое значение. Это, по мнению американского философа Джона Серля, является главным в образовании института. Однако оставалась связь определенного количества золота и указанного на банкноте номинала, что в свою очередь потребовало установления жестких ограничений по эмиссии банкнот. Гарантом свободного обмена бумажных банкнот на золото выступало государство. Появление неполноценных денег, все дальше отрывающихся от своей товарной природы, можно считать ключевым этапом их (денег) институционализации.

Последующий отказ от золотого стандарта закрепил институциональность денег на государственном уровне. На уровне же неформальных социальных взаимодействий институционализация денег началась в тот момент, когда в процессе эволюции человек стал способен мыслить абстрактно и бумажные банкноты стали символизировать для него определенную ценность.

Глобализация, выведшая финансовый сектор на новый международный уровень, привела к необходимости появления некой универсальной символической системы, способной удовлетворить нарастающим требованиям финансового рынка. Ответом на вызовы времени стали электронные деньги. Появление виртуальных денег на современном этапе ознаменовало собой становление института денег в полном смысле этого слова. Достиг-

шие максимальной степени абстрактности, виртуальные деньги – сами по себе есть символ, существующий лишь в виде цифровой записи на современных информационных носителях. Сегодня, как и на начальном этапе своей институционализации, деньги организуют социальные отношения, однако уже не существует объекта, который бы они собой символизировали в процессе проведения сделок.

Говоря об институционализации денег в нашей России на современном этапе, важно отметить такую особенность российской экономики, как происшедшие в нашей стране после развала СССР кардинальные институциональные изменения в противоположность длительному процессу эволюции экономических систем европейских стран. Фундаментальная трансформация общественной, экономической и политической систем в постсоветский период привела к сложному и противоречивому процессу институционализации денежной системы в РФ: неготовности основной части населения страны к переходу к современным видам денег и освоению новых финансовых технологий (предпочтение наличных денег электронным картам, хранение средств «под подушкой» взамен их инвестирования и т.д.), наследованной с советских времен «традиционной» модели обращения с денежными средствами и др. При переходе к рыночной экономике Россия столкнулась с институциональными изменениями, заключающимися в реструктуризации ранее существующих институтов с одновременным формированием новых. Все указанное показало несоответствие институциональной системы современной экономики РФ сложившимся международным экономическим условиям.

Развитие современных информационных и компьютерных технологий (в том числе в России) привело к появлению электронных денег. Для их эффективного функционирования электронные деньги должны подвергнуться процессу институционализации, что на сегодняшний день затруднено по ряду причин:

- слабая техническая и информационная подготовленность населения страны,
- низкий уровень доверия граждан к новому виду денег,
- не развитая институциональная среда обращения (в т.ч. и эмиссии) электронных денег.

Другой важной чертой российского менталитета является стремление подкреплять формальные институты неформальными правилами. Институт денег существует и на формальном, и неформальном уровнях. В результате «перестройки» население страны осознало, что формальные правила можно быстро изменить, закрепив их юридически. Неформальные правила, будучи результатом эволюционного процесса, более устойчивы и менее подвержены внешнему воздействию. Формально на государственном уровне денежное обращение регламентируется законодательством.

На повседневном уровне играют роль неформальные правила и укоренившиеся в сознании граждан представления об обращении с деньгами. Здесь важное значение приобретает понятие доверия к национальной денежной единице, как индикатор ее устойчивости [4]. Падение уровня доверия проявляется в форме его кризиса, который приводит к снижению уровня деловой активности и нарушению функционирования институтов денежно-кредитной сферы [5]. Поэтому государство как гарант национальной валюты должно уделять внимание поддержания доверия к институту денег, предъявлять высокие требования к качеству функционирования денежно-кредитной сферы, осуществлять мероприятия по модернизации институционального регулирования.

Подводя итоги, можно утверждать, что процесс институционализации денег начинается на том этапе своего развития, когда символическая составляющая денег подчиняет себе товарную. Деньги становятся символом в результате длительной эволюции, постепенно трансформируясь и видоизменяясь: на начальном этапе своего существования будучи ценностью сами по себе, постепенно деньги отрываются от своей товарной природы, и, наконец, достигая максимального уровня абстрактности, становятся символом в чистом виде.

Развитие института денег в России в современных условиях замедляется из-за ряда институциональных барьеров, которые свидетельствуют о незавершенности институционального формирования системы денежного обращения в стране. Поэтому органам государственного регулирования в целях дальнейшей институционализации денежного обращения необходимо работать в направлении совершенствования правового регулирования финансовых институтов, повышения финансовой грамотности населения, создания механизмов недопущения кризиса доверия к национальной валюте и финансовым институтам и развития институциональной среды обращения электронных денег.

ЛИТЕРАТУРА

1. Douglass C. North. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction // *World Development*, 1989, vol.17, no.9, p.1319–1332.
2. Социологический энциклопедический словарь. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках. Редактор-координатор – академик РАН Г. В. Осипов. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА–ИНФРА • М), 2000. – 88 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. Ч. 1. С. 87.
4. Коцегулова, И.Р. Критерии устойчивости национальной денежной единицы / Коцегулова, И.Р., Хусаинова А.И. // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. – Уфа, 2015. – №5. С.80 – 83.
5. Суриков К.Ю. Институциональное доверие к деньгам как фактор развития денежно-кредитной сферы: Дис. ... канд. полит. наук. Самара, 2015. С. 8.

СЕКЦИЯ 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СПОСОБНОСТИ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГОЙ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

д-р техн. наук П.В. Герасименко

Петербургский государственный университет путей сообщения

Императора Александра I

Пассажирские перевозки железнодорожным транспортом включены в один из важнейших показателей, характеризующий уровень жизни населения. Их роль в обеспечении должного уровня выражается через соответствующий пассажирооборот, который является обобщенным показателем конкурентоспособности.

В работе под конкурентоспособностью пассажирских перевозок понимается комплекс временных и стоимостных показателей, которые определяют их положение на рынке перевозок населения.

Следует заметить, что конкурентоспособность в работе рассматривается в кризисный период. РФ в настоящее время испытывает экономический кризис, который носит сравнительно плавный, а не «шоковый» характер как в 2008–2009 годах. Это нашло отражение в динамике социально-экономических показателей. Номинальные доходы населения сохраняются, но идет их постепенное снижение в реальном выражении.

По последним оценкам Минэкономразвития России, по итогам 2015 года Россию ждет падение ВВП в 2016 г. на 3,7%, реальных располагаемых доходов населения – на 4%. Общий пассажирооборот в стране (при сохранении текущей динамики) в 2016 г. сократится на 3-4%.

Изменение структуры доходов и расходов населения в 2000-х годах вследствие возникновения нефтяной ренты стимулировало развитие перемещений жителей страны на дальние расстояния. Этот сдвиг сопровождался ростом цен билетов на поезда дальнего следования при снижении разницы между ними и ценами на авиабилеты, особенно в высококлассном сегменте. Тенденция роста цен на билеты, а соответственно снижение общего объема пассажирооборота и снижение реально располагаемых денежных доходов населения сохраняются в последние годы.

Как известно, реформирование железнодорожного транспорта привело к разделению его на грузовые и пассажирские компании. Эта трансформация исключила возможность компенсировать потери в пассажирских перевозках, за счет доходов грузовых перевозок [1]. Компенсация потерь

сейчас возлагается на государственные и региональные органы. Это обстоятельство вызывает значительные риски [2]-[4].

В результате снижения в последние годы возможности населения в транспортных услугах, доля железнодорожного транспорта во внутригосударственном и международном сообщении снизилась на 5,3% в 2015 г., что также оказало влияние на снижение размера субсидирования железнодорожных перевозок дальнего следования. График динамики размеров субсидий на железнодорожные перевозки представлен на рис. 1.



Рис. 1. Динамика размера субсидирования железнодорожных перевозок

Из исследования темпов снижения реальных доходов населения в 2014–2015 годах оказалось, что скорость падения пассажирооборота железнодорожного транспорта меньше чем доходов (рис. 2).

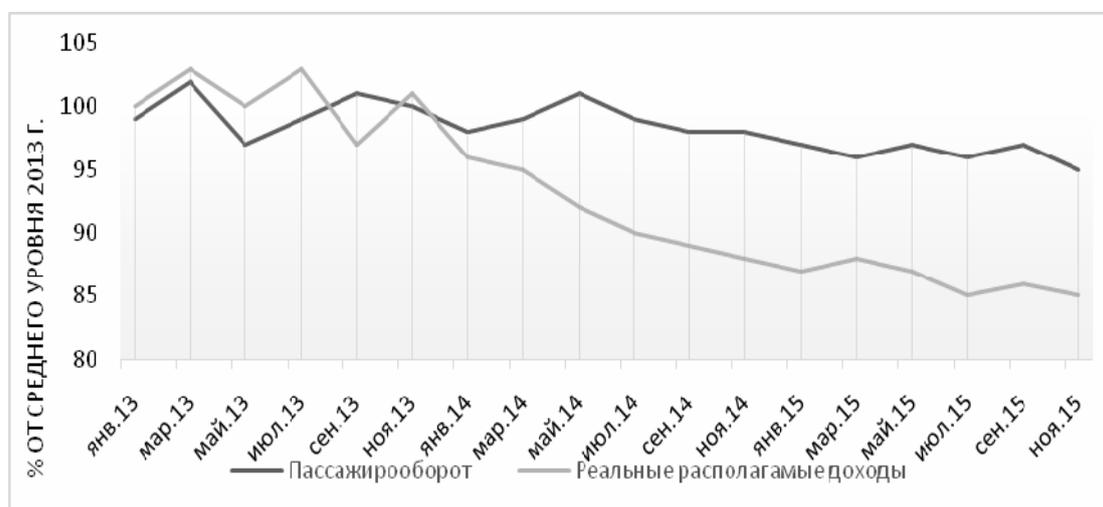


Рис. 2. Динамика пассажирооборота и реально располагаемого дохода населения 2013-2015 гг.

Анализ нежелательной тенденции динамики субсидий и реально располагаемого дохода населения позволяет заключить об актуальности исследования прогноза пассажирооборота. Такое исследование в работе проводилось по статистическим данным одного из филиалов Компании АО «ФПК» и потребовало решение следующих задач [5]:

- анализ деятельности Кампании с помощью диаграммы Исикавы
- диаграммы Парето
- моделирование математических зависимостей ключевого показателя и выбор рациональной зависимости;
- прогнозирование ключевого показателя по выбранной модели и выработка рекомендаций.

В работе были рассмотрены методические вопросы и использованы алгоритмы [5] для проведения анализа наиболее существенных причинно-следственных взаимосвязей между факторами и пассажирооборотом Компании. Для этого была построена диаграмма Исикавы, которая позволила выявить ключевые взаимосвязи между различными факторами и более точно понять исследуемый процесс. После выявления факторов, оказывающих наиболее значительное влияние на изменение пассажирооборота Компании, была построена диаграмма Парето.

Из анализа диаграммы Парето установлено, что в модель необходимо включить пассажирооборот филиала, реально располагаемый денежный доход населения, среднедушевой доход и среднюю стоимость железнодорожного билета на любой тип вагона [6]. Следует заметить, что пассажирооборот измерялся пасс-км, а остальные показатели в рублях.

Для построения модели, представляющей зависимость результирующего показателя от факторов, в качестве исходных данных использованы статистические данные в виде динамики их изменения за период с 2005 по 2014 годы. Как отмечалось, был выбран филиал Компании АО «ФПК», который обеспечивает 95% всех перевозок пассажиров дальнего следования на железнодорожном транспорте [5].

Учитывая высокую корреляцию между реально располагаемым доходом населения и среднедушевым доходом, в работе рассматривались две модели. Для первой производственной модели в качестве результирующего показателя рассматривался пассажирооборот Компании, а в качестве факторов – реально располагаемый денежный доход населения и средняя стоимость железнодорожного билета. Вторая - пассажирооборот Компании, среднедушевой доход населения и средняя стоимость железнодорожного билета.

Для построения моделей были применены методы регрессионного анализа. В качестве математических моделей в работе рассмотрены линейные и нелинейные функции регрессии. В число нелинейных моделей включены модели типа Алена и Кобба – Дугласа. Построение моделей осуществлялось по средним значениям результирующего показателя и факторов.

Выбор наиболее адекватной модели осуществлен по показателям качества. Оценка качества по коэффициенту детерминации выявила, что для обеих групп регрессионная модель Алена имеет более высокий коэффициент детерминации (0,86% - для первой группы, 0,82% - для второй).

Оценка ошибки аппроксимации моделей также показала, что для модели Алена наблюдается наибольшая локальная погрешность, которая равна 8%. Оценка моделей по критерию Фишера позволила отвергнуть нулевую гипотезу о случайной природе коэффициента регрессии. На основании проделанных расчетов была рекомендована к дальнейшему исследованию и практическому использованию модель Алена для первой группы факторов $Y = 9824091,8 + 57,68 \cdot K \cdot L - 61,4 \cdot K^2 - 3,11 \cdot L^2$, как наиболее часто используемая для описания производств и имеющая более высокие показатели качества.

Адекватность выбранной модели была установлена с помощью сравнения реальных исходных данных в 2015 году и расчетного значения пассажирооборота. Реальное значение пассажирооборота в 2015 году составило 7 325 464,50 пасс-км, а прогнозное точечное значение пассажирооборота - 7 095 247,66 пасс-км.

Таким образом, расчетное значение пассажирооборота Компании практически совпадает с реально достигнутым значением в 2015 году (погрешность составляет 3,24%). Данный показатель также подтверждает возможность использования модели Алена для прогнозирования основных производственно-экономических показателей.

Выполненный интервальный прогнозный расчет по регрессионной модели Алена показал, что при достаточной надежности (вероятность 0,95) реальное значение диапазона пассажирооборота, которое составляет расчетную величину (5 587 517; 8 602 977) накрывает точечное значение.

На рис. 3 представлен построенный по разработанной модели график зависимости пассажирооборота от стоимости билета при фиксации реально располагаемых доходов населения.

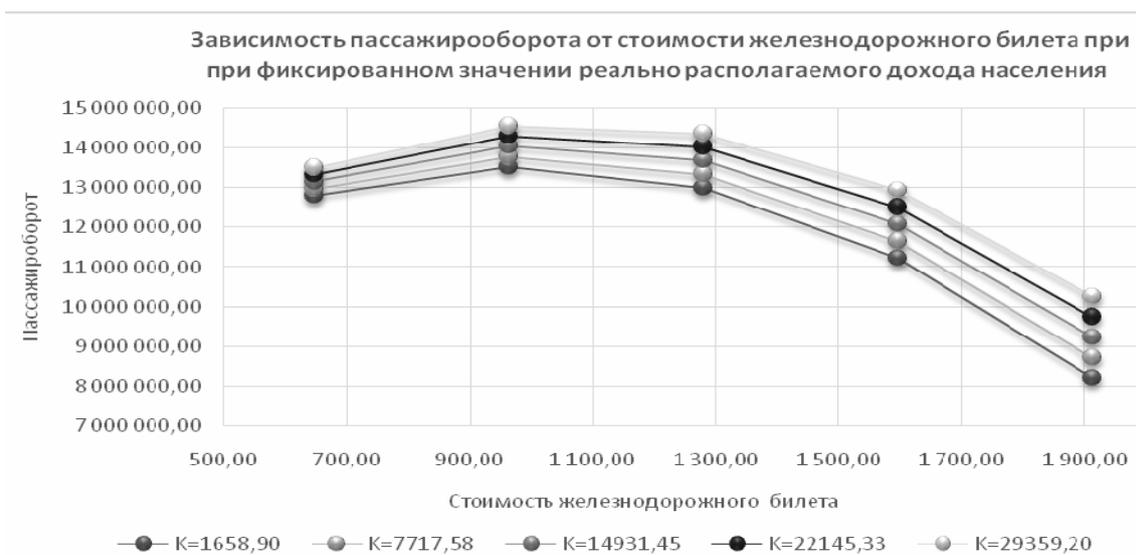


Рис. 3. Зависимость пассажирооборота от стоимости билета при заданных реально располагаемых доходах населения

Из графиков следует, что с 2005 по 2008 годы наблюдалось увеличение объема пассажирооборота при росте стоимости билета. После 2008 года в период экономического кризиса в России происходило резкое падение пассажирооборота при росте цены на перевозку пассажиров в дальнем следовании.

Характер изменения пассажирооборота реально наблюдался в указанный период. Аналогичная зависимость была выявлена при повышении реального дохода населения.

Анализ зависимостей показал, что существует опасная тенденция снижения конкурентной способности пассажирских перевозок, если не учитывать очевидные меры, направленные на снижение стоимости билетов [7] и повышение субсидий. Только таким образом можно снять управленческие риски [8] и социальную напряженность населения страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Герасименко П.В. Прогнозирование сроков доставки грузов железнодорожным транспортом // Известия ПГУПС. – 2014. – Вып. № 3 (40) – С. 162 - 169.
2. Герасименко, П.В. Метод моделирования риска при повышении стоимости услуг // Известия Международной Академии наук высшей школы. – 2011. – Вып. № 2(56) – С. 64 -70.
3. Герасименко П.В. Теория оценивания риска: учебное пособие – СПб.: Петербургский гос. ун-т путей сообщения, 2015. - 54 с.
4. Герасименко, П.В. Методические вопросы оценивания на основе системного анализа рисков, возникающих при проведении транспортных операций // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. – С. 97-98.
5. Герасименко, П.В. Моделирование производственно-экономической деятельности филиала АО «федеральная пассажирская компания» / П.В. Герасименко, Г.Б. Стасишина // В сборнике: Государство и бизнес. Современные проблемы экономики. Материалы VII Международной научно практической конференции. Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ, Факультет экономики и финансов. – 2015. – С. 111-116.
6. Gerasimenko, P.V. Forecasting the size of the grant facilities for the transportation of passengers by rail / P.V. Gerasimenko, A. Stasishina // Интеллектуальные технологии на транспорте. – 2015. – № 2. – С. 43-46.
7. Венедиктов, Г.Л. Алгоритм обоснования стоимости билетов в вагонах разного класса скоростных поездов постоянного состава / Г.Л. Венедиктов, П.В. Герасименко // Вестник гражданских инженеров. – 2006. – № 1. – С. 91-93.
8. Герасименко П.В. Оценка показателей управленческого риска при прогнозировании результатов производственной деятельности предприятия // Вестник приднепровского университета. Серия: физико-математических и технических наук. – 2012. – № 3(42) – С. 134-141.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ОХРАНОЙ ТРУДА И ЗАЩИТОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

д-р техн. наук **В.П. Иванов, В.А. Дронченко**

Полоцкий государственный университет

Организация производства требует разработки специалистами и принятия руководителями системы экономически обоснованных технических решений по достижению поставленных целей с реализацией этих решений в составе планирования и управления предприятием. Техническое решение – построение оптимальной структуры объекта или процесса. В качестве объектов выступают средства производства, а в качестве процессов принимают действия рабочих и работу оборудования. Время предстоящего использования технического решения соответствует амортизационному сроку службы оборудования и составляет 6–10 лет.

В технических решениях различают ограничения и параметры оптимизации. Нормативное качество продукции или услуг с необходимой производительностью, безопасный труд работников (отсутствие случаев травмирования рабочих или ухудшения их здоровья) и работа предприятия без загрязнения окружающей среды являются ограничениями, т.е. показателями, которые должны быть обеспечены неукоснительно. Расход производственных ресурсов (материалов, энергии и труда) служит параметром оптимизации, значение которого стремятся минимизировать.

Необходимость процедуры совершенствования выбора лучшего технического решения обусловлена большим объемом работ по реконструкции или техническому перевооружению производства и их влиянием на безопасность труда и защиту окружающей среды, уменьшение сроков и затрат на подготовку этого производства.

Требования к техническому решению:

- содержание принципиально новых элементов;
- пригодность, как для разработки средств производства, так и для разработки его процессов;
- возможность применения в смежных устройствах или процессах (модульность);
- обеспечение ограничений по выпуску продукции или оказанию услуг с надлежащими условиями безопасного труда, без загрязнения окружающей среды;
- экономическая эффективность.

Выполняемыми функциями описывают как технологический процесс, так и технологический объект. Это обуславливает общность подходов, с помощью которых описывают варианты их структур и находят луч-

шую из них. Однако большинство работ или не учитывает новизну и перспективность технических решений, или не рассматривает многооперационность процессов и многоуровневость устройств.

Выбор безопасного и эффективного технологического процесса (устройства) основан на представлении различных сочетаний операций (механизмов), составляющих этот процесс (устройство), с поиском оптимального варианта с использованием процедуры математического программирования. Оценочный критерий (параметр оптимизации) технического решения – сумма затрат на подготовку процесса или создание устройства и затрат на их текущее обеспечение, отнесенных к выпуску единицы продукции или оказание одной услуги.

Постановка задачи структурного синтеза технического решения – из числа существенных его признаков образовать структуру, обеспечивающую безопасное выполнение заданной технологической функции с наименьшими приведенными затратами.

Стремление повысить эффективность решения поставленной задачи обусловило разработку моделей технических решений в виде графов и их оптимизацию. Здесь новизну решений определяет «морфологический анализ» [1, 2], рассматривающий на графах сотни или тысячи сочетаний составляющих операций или механизмов, среди которых обнаруживаются патентоохранные решения. Эффективность решений обуславливает применение динамического программирования.

Различные сочетания операций, образующие технологический процесс, выбирают из графа (рис.), составленного из вершин и дуг. Каждый горизонтальный ряд вершин графа – это i -е подмножество однотипных технологических операций ($i = 1 \dots k$). Операция первого типа представлена m_1 ее видами, операция второго типа – m_2 ее видами и т.д., а операция k -го типа (нижняя строка графа) – m_k ее видами. Виды технологических операций выбираются из учебников и справочников, логических и эвристических представлений о различных способах преобразования энергии и вещества, использовании новых материалов и различных физических эффектов. В граф включают лишь те операции, которые обеспечивают установленные ограничения по безопасности труда, охране окружающей среды и производительности. Модель рассматривает все различные технологические операции как реально существующие, так и потенциально возможные, которые могут быть использованы в процессе.

Длину каждой дуги графа определяют как затраты на подготовку и выполнение последующей операции, отнесенные к одной единице товарной продукции (услуги).

Аналогично, различные структуры технического устройства описываются графом, множество вершин которого соответствует множеству элементарных механизмов, а множество дуг – приведенным затратам на

создание и эксплуатацию последующего механизма. В граф включают лишь те элементы, которые обеспечивают нормативную безопасность, заданные производительность и качество функционирования. Большое количество вариантов решения получают за счет различных сочетаний как известных, так и новых его частей.

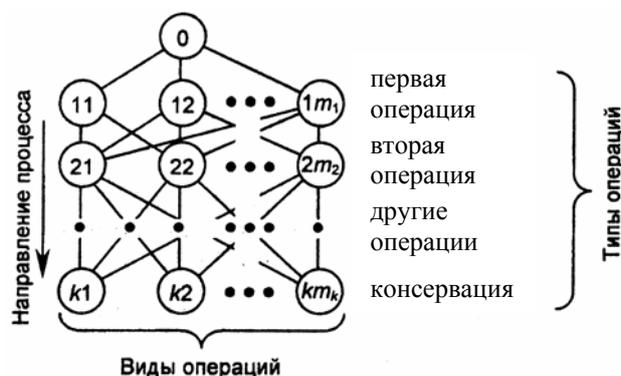


Рис. Граф вариантов безопасного технологического процесса: 1, 2, ..., k – типы операций; m_1, m_2, \dots, m_k – количество видов операций каждого типа

Каждая составляющая технического решения необходима, а все вместе они достаточны для построения технологического процесса или создания технологического объекта. Подмножество вершин, взятых по одной из каждого ряда графа, определяет один вариант решения. Множество таких вариантов W , составленных из конъюнктивно-дизъюнктивных связей «И – ИЛИ», определяется из выражения

$$W \subseteq \{(p_{11} \vee p_{12} \vee \dots \vee p_{1m_1}) \wedge (p_{21} \vee p_{22} \vee p_{2m_2}) \wedge \dots \wedge (p_{k1} \vee p_{k2} \vee p_{km_k})\}, \quad (1)$$

где p_{ij} – признаки.

Возможное количество вариантов решений равно произведению $m_1 \cdot m_2 \cdot \dots \cdot m_k$. Несовместимость некоторых частей решения между собой сокращает количество его вариантов и окончательно представляет их реальное количество.

Оптимизация технического решения заключается в следующем: из числа возможных типов и видов составляющих решения находят такую их последовательность, которая обеспечивает установленные ограничения по безопасности и производительности труда с наименьшими затратами. На стадии структурного синтеза преимущество отдают новым техническим решениям.

Оптимизация решения выражается в поиске кратчайшего пути из вершины O в одну из вершин нижнего яруса графа а, соответственно, подмножество вершин на этом пути определяют содержание оптимального технического решения. Поскольку факторы и параметры оптимизации заданы в целочисленном виде, оптимальную структуру решения находят с применением динамического программирования. Процедура оптимизации заключалась в следующем [3. 4]: в каком бы состоянии не находилась производственная система в результате определенного числа шагов, после-

дующее управление на ближайшем шаге выбирают таким образом, чтобы оно в совокупности с оптимальным управлением на всех последующих шагах приводило к минимальному расходу производственных ресурсов PP (в стоимостном выражении) на всех оставшихся шагах, включая данный

$$PP_{i+1} = \min (\text{по всем вершинам графа}) [PP_i + PP_{(i+1)-1}], \quad (2)$$

где i – операции процесса (механизмы устройства); PP_{i+1} – расход производственных ресурсов при выполнении $i+1$ операций (создание $i+1$ механизмов) ; PP_i – расход ресурсов при выполнении i операций (создание i механизмов) при условии, что соответствующая часть процесса выбрана оптимальным образом; $PP_{(i+1)-1}$ – расход ресурсов при выполнении $(i+1)$ -ой операции процесса (создание $(i+1)$ -го механизма).

Аналогично выполняют оптимизацию технического решения по выбору средства технологического оснащения.

Требования безопасности труда и охраны окружающей среды должны быть учтены и приведены в технологической документации (в т.ч. в маршрутной и операционной картах, карте эскизов, технологической инструкции и руководстве по эксплуатации). Полноту отражения требований безопасности устанавливают с учетом особенностей технологического процесса и применяемых средств, норм и требований стандартов ССБТ, санитарных норм и правил и других документов, в которых изложены требования безопасности труда, утвержденных в установленном порядке.

Расход производственных ресурсов на подготовку и выполнение одной технологической операции или создание технологического объекта включают капиталовложения в здания, оборудование, приспособления и инструмент, текущие затраты на амортизацию основных фондов, затраты на работу и поддержание (техническое обслуживание) и восстановление ресурса (ремонт) оборудования и приспособлений, стоимость материалов и энергии в объеме их норм расхода, заработную плату с начислениями и утилизацию отходов

$$PP = \sum_1^k M_k C_k + \sum_1^n \mathcal{E}_n C_n + \sum_1^m \frac{t_{ш.-к}}{60} \left(C_{ч.р} + C_{м-ч.о} + \frac{K_o k_o}{\Phi_{д.о}} \right), \text{руб.}, \quad (3)$$

где M_k и C_k – норма расхода (кг, м³ и др.) и цена материала (руб./кг, руб./м³ и др.) k -го вида, соответственно; \mathcal{E}_n и C_n – норма расхода (Дж) и стоимость энергии (руб./Дж) n -го вида, соответственно; $t_{ш.-к}$ – трудовой норматив времени (норма штучно-калькуляционного времени), мин; $C_{ч.р}$ – часовая ставка рабочего, руб./ч; $C_{м-ч.о}$ – стоимость машино-часа работы оборудования, руб./м-ч; K_o – капиталовложения в оборудование, руб.; k_o – доля капиталовложений, приходящихся на год эксплуатации оборудования, год⁻¹; $\Phi_{д.о}$ – годовой действительный фонд времени работы оборудования, ч/год.

Среди технических решений, синтезируемых графами, встречаются новые патентоохранные решения (не обязательно оптимальные).

Метод выбора технического решения основан на учете многообразия освоенных и гипотетически возможных составляющих способов обработки изделий, удовлетворяет установленным ограничениям по безопасности, качеству и производительности и обеспечивает наименьшие затраты на свою реализацию. Если производственные возможности предприятия не позволяют внедрить предложенное решение, то путем исключения его неосуществимых признаков можно найти другое решение, наиболее близкое к оптимальному.

Модульность технических решений заключается в создании процессов или средств из блоков (модулей), сочетание которых определяют конкретными задачами и условиями производства. Модульный процесс объединяет в себе преимущества единичного процесса (учитывает особенности конкретной детали), типового процесса (сохраняет идею типизации на уровне обработки модуля поверхностей), группового процесса (объединяет разные детали в группы даже в единичном производстве) и придает процессу гибкость [5]. Он, например, позволяет применить ограниченное количество модульных технологических операций к обработке неограниченного количества деталей, позволяет внедрить поточную организацию работ в мелкосерийном и единичном производствах. Производство, построенное на модульном принципе, становится гибким, способным в кратчайшие сроки с минимальными затратами перейти на производство продукции или оказания услуг новых видов с минимальным объемом технологической подготовки производства. Применение модульных технологий наиболее эффективно при подготовке многономенклатурного производства. Капитальные затраты на создание модульного комплекса оборудования ниже, чем типового оборудования. Реконструкция производства может выполняться поэтапно, средства, полученные от эксплуатации первых модулей, могут быть использованы для изготовления нового оборудования.

Заключение. Предложен метод синтеза технического решения, обеспечивающего безопасный труд рабочих и экологическую безопасность производства, включающего описание в виде графа множества сочетаний технологических операций (устройств) и отличающийся выбором наилучшего решения с помощью динамического программирования, учетом ограничений по критериям допустимого риска здоровья рабочих при минимальном расходе производственных ресурсов. Изменяющееся соотношение затрат на материалы, энергию и заработную плату и появление новых технических решений требует периодического пересмотра результатов оптимизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Zwicky F. Entdecken, Erfinden, Torschen im morphologischen Wettbild. Munchen – Zurich, Knaur, 1966.
2. Гончаров, В.А. Методы оптимизации: учеб. пособие для вузов / В.А. Гончаров; МИЭТ НИУ. – М.: Юрайт, 2014. – 192 с.
3. Беллман, Р. Динамическое программирование (пер. с англ.) / Р. Беллман. – М.: Иностранная литература, 1960. – 400 с.
4. Гринченков, Д.В. Математическая логика и теория алгоритмов для программистов: учеб. пособие для вузов / Д.В. Гринченков, С.И. Потоцкий. – М.: Кнорус, 2014. – 206 с.
5. Васильев, А.Л. Модульный принцип формирования техники / А.Л. Васильев. – М.: Издательство стандартов, 1989. – 240 с.

МАЛЫЙ БИЗНЕС И ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

д-р экон. наук В.Л. Ключня

Белорусский государственный университет

А.С. Ващенко

Полоцкий государственный университет

Малый и средний бизнес обладают высоким потенциалом развития экономики страны. Поэтому именно на субъекты малого предпринимательства и на увеличения их роли делает акцент правительство Республики Беларусь в программах социально-экономического развития. В данной программе малый и средний бизнес занимает почтительную равновесную позицию с крупными предприятиями на уровне 50 %.

Удельный вес микроорганизаций и малых организаций в основных экономических показателях представлен в таблице 1 [1].

Таблица 1

Удельный вес микроорганизаций и малых организаций в основных экономических показателях, %

	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой внутренний продукт	14,5	15,0	14,9	14,8	14,2
Средняя численность работников	17,9	18,4	19,4	19,1	18,3
Объем промышленного производства	11,8	10,5	9,5	9,1	9,3
Инвестиции в основной капитал	25,9	26,1	26,7	30,7	23,5
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	29,4	26,7	27,7	27,8	29,0
Объем внешней торговли товарами	29,6	28,5	27,8	30,6	33,6
Экспорт товаров	33,9	30,0	26,2	32,7	41,4
Импорт товаров	25,8	27,0	29,3	28,7	26,7

Источник [1].

Сравнительный анализ данных таблицы выявляет следующие закономерности:

- при удельном весе валового внутреннего продукта 14,2 % и объеме промышленного производства 9,3 % удельный вес инвестиций в основной капитал составляет 23,5 %. Сравнительно большая доля показателя инвестиции в основной капитал дает возможность сделать предположения, что субъекты малого предпринимательства уделяют внимание инновационному развитию;

- рост удельного веса показателя экспорт товаров в 2015 году достиг 41,4 %, при доле промышленного производства 9,3 %;

- при высоком уровне инвестиций в основной капитал, снижении численности работников и росте объема промышленного производства есть предпосылки к увеличению производительности труда.

Выше перечисленные выводы соответствуют основным приоритетным направлениям укрепления экономической безопасности государства, которые были внесены в Директиву Президента Республики Беларусь №3 «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства» Указом Президента Республики Беларусь №26 от 26 января 2016 года, среди них [2]:

1. Повышение производительности труда;
2. Диверсификация экспорта;
3. Инновации;
4. Энергетическая безопасность.

Внесенные изменения в Директиву №3 полностью соответствуют и помогают реализации направлений развития Республики Беларусь в рамках Программы социально- экономического развития на 2015-2020гг. Одним из приоритетных направлений которой является формирование экономики знаний.

Основные объекты экономики знаний представлены на рисунке 1.

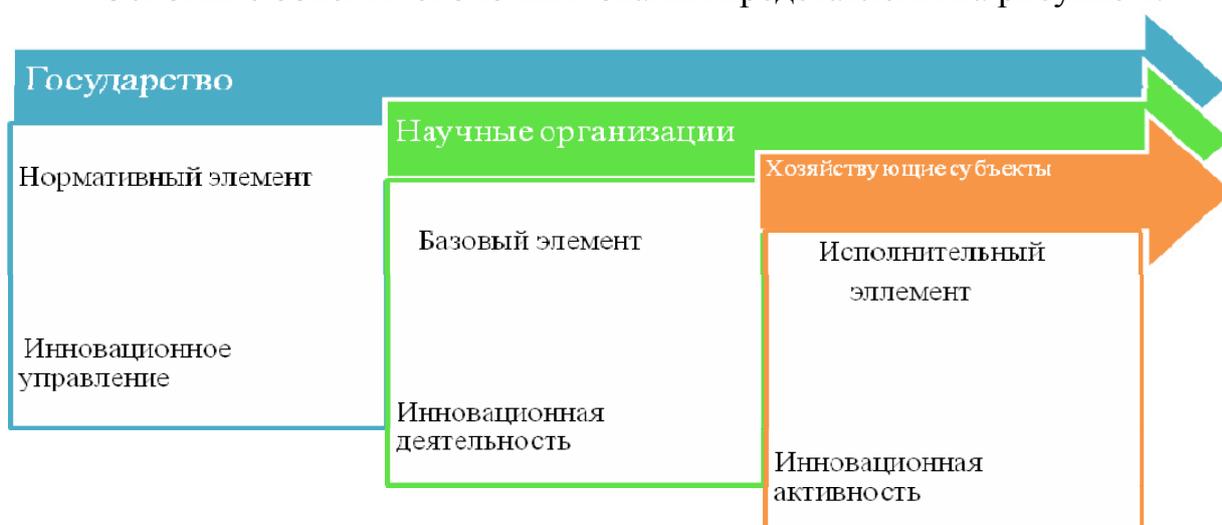


Рис. 1. Объекты экономики знаний и их взаимосвязь

Источник: Составлено автором.

Рисунок 1 демонстрирует, что государство является нормативным элементом, который определяет путь развития, научные организации выступают в роли базового элемента который, определяет конкретные направления развития, а предприятия выступают инструментом реализации поставленных задач.

Анализ статистических данных по предприятиям малого бизнеса показывает, что организации малого бизнеса проявляют активность в сфере формирования экономики знаний.

Факторы малого предпринимательства, которые оказывают влияние на развитие экономике, представлены в таблице 2 [3].

Таблица 2

Факторы малого предпринимательства, влияющие на экономическое развитие

Фактор	Показатель, на который влияет фактор
1. Число малых предприятий,	Объем промышленного производства
2. Количество малых предприятий на 1000 человек трудоспособного населения,	Доходы бюджета
3. Объем произведенной продукции малыми предприятиями, инвестиции	Численность занятых в экономике
4. Инвестиции в основной капитал от субъектов малого предпринимательства	Денежные доходы на душу населения
5. Прибыль как финансовый результат	Объем инвестиций в основной капитал
6. Доля выпуска промышленной продукции малыми предприятиями	
7. Удельный вес занятых на малых предприятиях	

Источник [3].

Факторы и показатели малого предпринимательства, которые влияют на экономическое развитие государства, перекликаются с основными элементами экономики знаний.

Взаимосвязь направлений взаимодействия и трансформации элементов экономики знаний на уровне государство-организация-экономика знаний представлена на рисунке 2.

Исходя из полного совпадения показателей малого предпринимательства, оказывающих влияние на экономическое развитие, и показателей формирования экономики знаний следует сделать вывод, что субъекты малого предпринимательства являются одним из основных элементов формирования экономики знаний на уровне субъектов хозяйствования.

Одним из основных элементов в механизме формирования экономики знаний является этап по трансформации знаний, информационных и производственных технологий через призму человеческого капитала посредством интеллектуального менеджмента в саморазвивающуюся организацию. Учитывая гибкость и скорость реагирования малого предприятия на внешние обстоятельства, малый бизнес имеет преимущество перед ги-

гантами, но наряду с этим он не всегда обладает необходимыми финансовыми ресурсами для трансформации наукоемких производств.

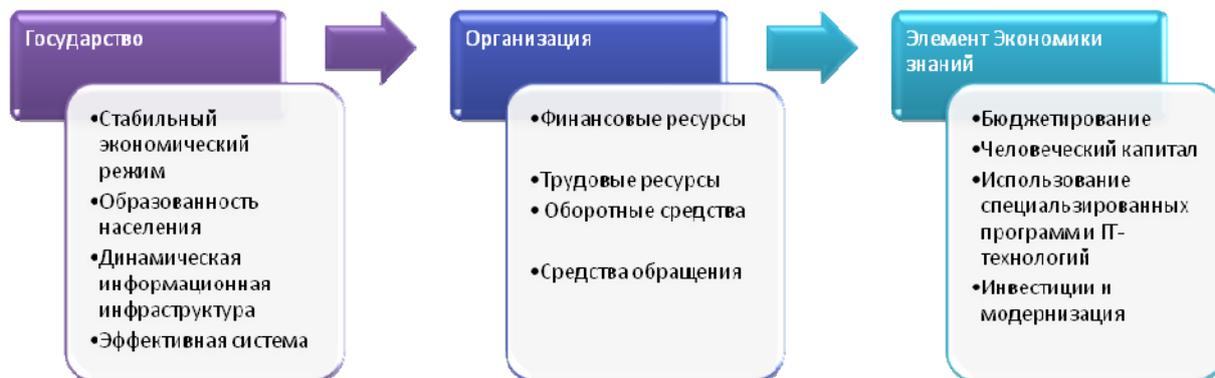


Рис. 2. Основные элементы взаимодействия экономики знаний в организации (на предприятии)

Источник: Составлено автором.

Таким образом, для эффективного формирования экономики знаний необходим баланс крупных и мелких предприятий, а также их кооперация, которая позволит правильно сочетать гибкость и продвижение инноваций с финансовыми затратами на их создание.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/godovye/udelni-ves-subektov-malogo-predprinimatelstva-respubliki-belarus-v-osnovnyh-ekonomicheskikh-pokazatelyah>. - Дата доступа: 30.09.2016 г.
2. Директива Президента Республики Беларусь. О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства [Текст] // Информационный бюллетень Администрации Президента Республики Беларусь. - 2016. - № 2. - С. 35-45.
3. Шолох, О. В. Оценка влияния малого предпринимательства на экономику региона [Текст] / О. В. Шолох // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. Сер. 3, Гісторыя. Філасофія. Псіхалогія. Паліталогія. Сацыялогія. Эканоміка. Права. - 2012. - № 2. - С. 67-70. - Библиогр.: с. 70 (1 назв.).

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫМИ ЗАТРАТАМИ

д-р экон. наук Н.В. Маковская

Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова

Формирование социально-трудовых затрат в национальной экономике Беларуси должно быть адекватно современным принципам развития социальной системы в европейских странах. Европейские социальные принципы развития встроены в рыночную систему трудовых отношений. В Беларуси существует институциональная платформа (разновидность кон-

трактов, трудовое законодательство, инфраструктура рынка труда, развитые внутренние рынки труда на крупных предприятиях и т.п.) для функционирования рыночных трудовых отношений. Следовательно, белорусская система формирования социально-трудовых затрат может быть сопоставима с европейской системой и соответственно отвечать современным социальным принципам развития общества. В этой связи актуализируется научное понимание социально-трудовых затрат, что позволит совершенствовать формы и методы управления ими с использованием современных европейских инструментов.

Применение комплексного подхода позволяет выделить методологические предпосылки формирования социально-трудовых затрат на всех уровнях экономической системы. Среди них:

- выделение в сфере труда на микроуровне самостоятельной части (например, структурные подразделения), характеризующейся иерархией и однородностью рабочих мест, которые формируют свой набор трудовых издержек;

- неоднородность системы рынков труда, основанной на сегментации рыночных процессов в сфере труда, что является предпосылкой формирования разных источников трудовых затрат на разных уровнях системы (макро-, мезо-, микро-);

- наличие механизма сокращения трансакционных трудовых издержек в сфере труда на микро, мезо и макроуровнях (например, на микроуровне путем контрактации и административных мер);

- особенности трудовых отношений на основе статусных и профессионально-квалификационных различий работников формирует разный набор трудовых затрат;

- желание работодателей на всех уровнях экономической системы сохранить и сделать стабильным кадровое ядро, что является еще одним источником трудовых затрат.

Механизм управления социально-трудовыми затратами может представлять собой:

- а) систему социальных отношений, ориентированную на достижение общих целей, обладающую собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли.

- б) систему рыночных отношений в рамках которой появляется необходимость экономии на трансакционных издержках, заменив их координационными внутри организации. Основу координационных трудовых отношений составляют: наличие собственных трудовых ресурсов и определенный способ их закрепления; система официально утвержденных норм поведения и форм контроля за их соблюдением (административные прави-

ла и процедуры, обусловленные правовыми нормами); структура устойчиво воспроизводимых статусов (иерархия, постоянное формальное руководство); специфическое разделение труда между работниками, основанное на специфике технологии; наличие вознаграждений и наказаний за участие или (неучастие).

Объектом управления является совокупность затрат по содержанию трудовых ресурсов на уровнях экономической системы (микро, мезо, макро). Субъектом выступают: менеджеры предприятия различных уровней, линейные руководители и профильные специалисты и служащие организации, отраслевые министерства и ведомства, отраслевые концерны, органы государственного и регионального управления.

В качестве основных принципов управления социально-трудовыми затратами следует выделять:

а) использование методического обеспечения управления трудовыми затратами адекватного условиям и специфики хозяйственной деятельности предприятия;

б) минимизация затрат не должна приводить к ухудшению качества производимого товара или услуги;

в) обязательный и постоянный учет и анализ затрат труда в целях избежания накопления их излишнего размера;

г) совершенствование информационного обеспечения управления трудовыми затратами;

д) оптимизация затрат;

Данные принципы обосновывают инструменты управления социально-трудовыми затратами, к которым отнесены:

- реструктуризация деятельности организации,
- выделение непрофильных активов и видов деятельности,
- поглощение конкурентов, поставщиков и т. п.;
- планирование и прогнозирование затрат труда (определение состава затрат, общая стоимость потребляемых ресурсов и т.п.);
- совокупность способов сокращения затрат;
- составление бюджета трудовых затрат;
- контроль затрат.

Целью использования инструментов управления социально-трудовыми затратами является сбор и аналитика информации о затратах, что позволяет обеспечить их эффективное планирование и использование. Так на основе информации происходит планирование от достигнутого, т. е. при составлении планов опираются на уровень затрат предыдущего периода. Или планирование от производства, где базой для расчета затрат являются объем производства и потребления ресурсов, перечень планируемых мероприятий. В этом случае, важным инструментом управления трудовыми затратами является производственная программа предприятия и кадровая

политика, которые предполагает корректировку как затрат, так и уровня использования трудовых ресурсов в случае получения неудовлетворительных показателей затрат.

К управлению социально-трудовыми затратами могут быть использованы разные методические подходы:

– традиционные: бухгалтерский, маркетинговый, конструкторский. Направлены на оптимизацию затрат;

– процессный: сокращения транзакционных издержек, которые формируются при организации планирования, регулирования и контроля. Процессный подход позволяет определить систему взаимоотношений и определить места формирования труда затрат при их координации, сформировать систему эффективных мер по их оптимизации.

Механизм управления социально-трудовыми затратами предполагает свое институциональное оформление в виде системы административных органов и управленческих структур, при помощи которых решаются основные задачи и достигаются хозяйственные цели, происходит процесс установления внутренних связей между элементами, образующими структуру. Компоненты такой институциональной среды представлены:

– принципами и правилами управления затратами;
– организационно-функциональной структурой управления;
– экономическими и юридическими нормами;
– информацией, методами и техническими средствами ее сбора и обработки.

Институциональное оформление механизма управления социально-трудовыми затратами включает следующие функциональные подсистемы:

– обеспечение поиска и выявление факторов экономии ресурсов труда;
– техническое и информационное обеспечение нормирования трудовых затрат (установление норм затрат – это определение затрат отдельных видов ресурсов в данных организационно-технических условиях);
– организация учета и анализа затрат трудовых ресурсов;
– стимулирование экономии и ресурсов и снижение их расхода.

Специфика механизма управления трудовыми ресурсами определяется идентификацией действительных издержек. Для этого на практике используется единственный критерий – возникновение трудовых издержек, которые не меняют величину капитала организации (отсутствует транзакция), а лишь изменяет структуру его физической формы (имеет место трансформация). Согласно этому критерию, совокупность действительных издержек, т.е. трудовых издержек производства и обращения определяется понятием «затраты».

Принятие решения о тех или иных трудовых затратах всегда связано с преобразованием денежного капитала в производительный и производи-

тельного в товарный. В механизме управления трудовыми затратами все затраты по сути – издержки, но не все издержки являются затратами.

Особенными трудовыми затратами являются специфические трудовые активы, выраженные сформированным у работников человеческим капиталом (общий и специфический). Такие специфические трудовые активы позволяют уменьшать величину капитала (транзакция между товаропроизводителем и внешней средой). Если такой актив выбывает - происходит уменьшение экономических выгод и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Поэтому, следует понимать, что не все трудовые затраты (затраты на персонал) уменьшают экономические выгоды предприятия.

Таким образом, управление трудовыми затратами представляет собой подсистему системы управления, которая обладает способностью экономии на трудовых ресурсах и максимизации отдачи от них. В качестве объекта управления трудовыми затратами выделяют совокупность затрат по содержанию трудовых ресурсов на уровнях экономической системы (микро, мезо, макро). Субъектами выступают: менеджеры предприятия различных уровней, линейные руководители и профильные специалисты и служащие организации, отраслевые министерства и ведомства, отраслевые концерны, органы государственного и регионального управления. Данная система имеет собственные принципы управления и специфику, которая основана на специфическом активе – человеческий капитал.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СПОРТИВНЫХ ФЕДЕРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

д-р экон. наук Д.А. Панков, канд. экон. наук С.Б. Репкин
Белорусский государственный экономический университет, Минск

Эффективность функционирования любой организации достигается при условии гармоничного сочетания целого комплекса разнообразных факторов. В этом смысле не является исключением и деятельность спортивной федерации, как ключевого звена спортивной системы Республики Беларусь. Представляется, что в настоящее время в качестве одной из наиболее актуальных проблем следует рассматривать гармоничное сочетание правовых и экономических аспектов спортивного менеджмента. Решение этой задачи в значительной мере зависит от тех целей, которые стоят перед спортивными федерациями нашей страны.

Очевидно, что стабильное и устойчивое развитие спортивной отрасли может быть достигнуто при условии сбалансированного организацион-

но-правового и финансово-экономического обеспечения таких системообразующих вопросов спортивного менеджмента как:

- 1) финансирование спорта;
- 2) подготовка молодых спортсменов и переход их во взрослый спорт;
- 3) пенсионные и страховые фонды как правовая и социальная защита спортсменов.

Рассмотрим более подробно совокупность предложений, практическая реализация которых сделает возможным значительное повышение эффективности спорта высших достижений в нашей стране за счет совершенствования каждого из трех вышеперечисленных направлений.

1. Финансирование спорта.

Характерной особенностью финансирования игровых видов спорта является значительное участие в финансировании команд спонсорских денег [1]. Такая форма финансирования спорта безусловно дает свой положительный эффект и уже сыграла свою положительную роль в развитии многих видов спорта. Однако, доминирование спонсорского варианта финансирования в игровых видах спорта должно рассматриваться в качестве начального этапа, который необходим для того чтобы начать активно развивать тот или иной вид спорта. На ряду с положительными моментами спонсорской системе финансирования присущ и ряд недостатков, которые необходимо устранять за счет внедрения более эффективных и современных правовых и экономических форм развития спорта [3]. Сейчас спонсор выступает в качестве простого мецената спорта, т. е. осуществляет финансирование той или иной команды без какого-либо серьезного юридического участия в ее судьбе. Передавая деньги клубам спонсоры, как правило лишены возможности принимать участие в формировании органов управления клубом, в реализации инвестиционных программ, в осуществлении трансферной политики и в других важных вопросах жизнедеятельности команды. В качестве обратной связи спонсоры получают от клубов право размещать их логотипы, торговые марки, и другую рекламную продукцию во время соревнований. Можно говорить о том, что спонсорская форма участия в судьбе клуба является достаточно простой и примитивной. Она не предполагает активной заинтересованности спонсоров в сотрудничестве с клубом на долгосрочной основе, поскольку спонсоры юридически лишены административного влияния на менеджмент клуба. Не редко имеет место и отсутствие мотивации со стороны спонсоров в покрытии расходов спортивных команд, потому что спонсоры не принимают участие в зарабатывании и распределении доходов клубов.

Представляется целесообразным поиск путей трансформации спонсорской схемы помощи спорту в более рыночную и экономически выгодную модель, предполагающую предоставление спонсорам в обмен на их деньги прав на участие в формировании капиталов клубов, в их акциони-

ровании, а также в использовании финансовых инструментов (акции, облигации, векселя). Это позволит, с одной стороны усилить ответственность владельцев спортивных клубов за полученные от спонсоров деньги, и с другой стороны усилит экономическую мотивацию у спонсоров в деятельности клубов, вследствие использования рыночных механизмов [3].

2. Подготовка молодых спортсменов и переход их во взрослый спорт.

Спорт как целостное явление представляет собой синтез двух взаимосвязанных составных элементов:

1) детско-юношеский спорт, основной задачей которого является обучение молодых людей основам спортивного мастерства;

2) профессиональный спорт, или спорт высших достижений.

Характерной особенностью экономики современного спорта является то, что он финансируется как государством, так и за счет частных инвесторов.

Как правило, государство принимает участие в финансировании двух компонентов единого спортивного движения – детско-юношеского и профессионального спорта [2]. Поэтому важным условием эффективности целевого использования бюджетных ассигнований, выделяемых государством, является, во-первых, рациональное распределение средств госбюджетных финансовых потоков между детско-юношеским и профессиональным спортом и, во-вторых, четкость правового и финансово-экономического механизма перехода спортсмена из «детского» (непрофессионального) во взрослый, профессиональный спорт.

При смешанном финансировании детско-юношеского спорта из государственных и негосударственных источников следует использовать накопительную систему учета затрат, которая отражала бы размеры профинансированных расходов на подготовку молодого спортсмена за счет средств бюджета и частных инвесторов. Это необходимо для того, чтобы, во-первых, определять обоснованную справедливую базовую стоимость молодых спортсменов и, во-вторых, обеспечивать их трансфер (передачу посредством купли-продажи по рыночным ценам или обмена) в профессиональные клубы на коммерческой основе исходя из уровня мастерства, установленной величины затрат на подготовку в детско-юношеских спортивных школах (далее – ДЮСШ), рыночного спроса, финансовых возможностей покупателей и других факторов.

Профессиональный спорт следует рассматривать как бизнес со всеми вытекающими отсюда последствиями, для всего комплекса нормативно-правовых и финансово-экономических вопросов. В частности, это касается оценки фактической (затратной) и рыночной стоимости человеческого капитала (игроков) и клубов, процедур купли-продажи, обмена прав на игроков и спортивные команды, организации спортив-

ных соревнований как коммерческих предприятий, приносящих доход их участникам и организаторам.

3. Пенсионные и страховые фонды как правовая и социальная защита спортсменов.

Ни для кого не секрет, что подготовка даже спортсмена среднего уровня требует длительного и кропотливого труда тренеров и самих игроков, начиная с 7-12 лет. В отличие от профессии продавца, который может быть обучен за год, спортсмен готовится как минимум 5-7 лет. Причем в отличие от продавцов, срок деятельности спортсменов гораздо короче и заканчивается как правило к 35 годам [4].

Очевидным фактом является и то, что практически любой спорт является одним из самых травмоопасных видов деятельности людей. Поэтому, на наш взгляд важно обеспечивать адекватную затратам здоровья и систему социальной защиты спортсменов. Одним из вариантов, такой защиты может быть создание специальных пенсионных и страховых фондов. Принимая во внимание ранний возраст начала занятия спортом отчисления должны начинаться уже на первых этапах подготовки в ДЮСШ и продолжаться на протяжении всей активной спортивной карьеры игроков. Представляется, что пенсионные отчисления должны начисляться хотя бы в самых минимальных суммах с первых лет занятия и далее увеличиваться в прямо пропорциональной зависимости от уровня мастерства спортсмена и в зависимости от уровня участия его в соревнованиях (национальный чемпионат, чемпионат мира, Европы, Олимпийские игры). Могут рассматриваться и использоваться различные системы пенсионного и страхового обеспечения спортсменов. Так, право на получение пенсий и страховых выплат спортсмены могут получать при достижении определенного возраста (например, 40-50 лет) и их величина должна быть поставлена в зависимость от длительности спортивной карьеры и от достигнутых спортивных результатов [3].

Вариантов и условий выплаты пенсий также может быть большое количество. Наиболее типичными могут быть случаи, когда игрок получает право на пенсии при условии, что он провел определенное количество игр в национальном чемпионате, в международных кубках, на чемпионатах мира, Европы. В зависимости от этих факторов могут устанавливаться сроки начала выплаты пенсий и суммы пенсий. Источниками формирования пенсионных и страховых фондов должны быть отчисления в эти фонды от тех доходов, в зарабатывании которых принимали участие спортсмены за время выступления в соревнованиях. Предлагаемые подходы в значительной степени усилят мотивацию у молодежи к занятиям спортом, и поднимут значимость к достижению максимальных спортивных результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев, С.В. Спортивный менеджмент / С.В. Алексеев. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 687 с.
2. Алтухов, С.В. Ивент-менеджмент в спорте. Управление спортивными мероприятиями / С.В. Алтухов. – М. : Совет. спорт, 2013. – 208 с.
3. Панков, Д.А. Экономика спортивных организаций : учеб.-метод. пособие / Д.А. Панков, С.Б. Репкин. – Минск : БГАТУ, 2014. — 208 с.
4. Бич, Д. Маркетинг спорта / Д. Бич, С. Чедвиг. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 706 с.

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ ПЕРЕХОДНОГО РЕЖИМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

д-р экон. наук А.М. Сумец

Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

Экономические показатели многих украинских предприятий, начиная с 2014 года, имеют тенденцию достаточно устойчивого снижения. Причин этому много – это: политическая обстановка в стране, резкий разрыв с российским рынком, массивная экспансия украинского рынка зарубежными производителями, особенно китайскими, драконовская кредитная политика украинских банков, плохой инвестиционный климат, падение доходов граждан Украины, значительный рост цен на коммунальные услуги и пр. Указанное достаточно сильно обсуждается не только в статьях ученых, но и на телевидении, радио. Это сегодня для Украины является предметом дискуса, в который вовлечены широкие слои населения, политики, ученые. Безусловно важность обсуждаемых вопросов не вызывает сомнения и результаты этого дискуса должны приниматься за основу для корректировки стратегий развития субъектов хозяйствования. Однако с научной точки зрения мы не должны забывать о том, что подавляющее большинство украинских предприятий вошли в так называемый переходный режим функционирования и длительное время не могут из него выйти. Учитывая это обстоятельство, есть настоятельная необходимость рассмотреть сущность переходного режима функционирования предприятия как экономической системы, возможные исходы для предприятия, которое находится в переходном режиме, и причины, способствующие к вхождению предприятия в указанный режим.

Переходный режим как управленческая проблема представляет такие значения важнейших показателей функционирования предприятия в конкретном отрезке времени, которые находятся на интервале между оптимальными и разрушительными (рис. 1).

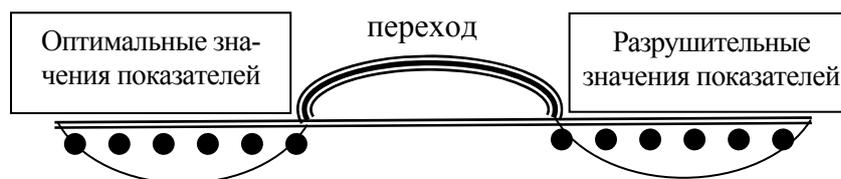


Рис. 1. Иллюстрация переходного режима

Для правильной оценки переходного режима весьма важным является выбор достаточного и корректного перечня показателей хозяйствования предприятия. С точки зрения автора, данные показатели должны отражать затраты на производство и реализацию продукции, а также позволять оценивать эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

На основании вышеуказанного в перечень основных показателей хозяйствования современного предприятия необходимо включить: общие затраты, себестоимость продукции, чистую прибыль, рентабельность, чистый денежный поток и индекс доходности [1]. Здесь следует указать, что общие затраты, себестоимость продукции, чистая прибыль и рентабельность позволят выполнить оценку состояния предприятия на тактическом уровне управления, в свою очередь денежный поток и индекс доходности – на стратегическом уровне управления. Таким образом, расчет значений данных показателей предоставит реальную возможность руководству предприятия оценить переходной режим с учетом фактора времени. А это открывает возможность аналитикам спрогнозировать временной интервал переходного режима и далее предложить мероприятия по сокращению его продолжительности. Это остается несомненным фактом возможности для предприятия реального управления переходным режимом для предприятий любых форм собственности и отраслевой принадлежности.

Переходный режим для предприятия, в отличие от особых режимов, является неустойчивым. Границей его возникновения считаются такие значения приведенного выше перечня основных показателей, которые характеризуют «неуравновешенность» работы предприятия. От данной границы предприятие может двигаться либо в сторону оптимизации своей деятельности, либо в сторону «разрушения», то есть неизбежного и резкого ухудшения функциональных показателей.

Переходный режим характеризуется нарушением (несоблюдением) входной мощности предприятия, несоблюдением требований технологической дисциплины, нарушением качества и структуры используемых ресурсов, «подрывами» согласования в пространстве и времени выполнения основных операций и функций.

Множество возможных исходов для предприятий, которые находятся в переходном режиме, включает следующие варианты (рис. 2):

- возврат предприятия к оптимальному уровню функционирования;

- переход предприятия к новому оптимальному режиму функционирования;
- «разрушение» предприятия, то есть необратимое прекращение его деятельности в определенном сегменте рынка [2].

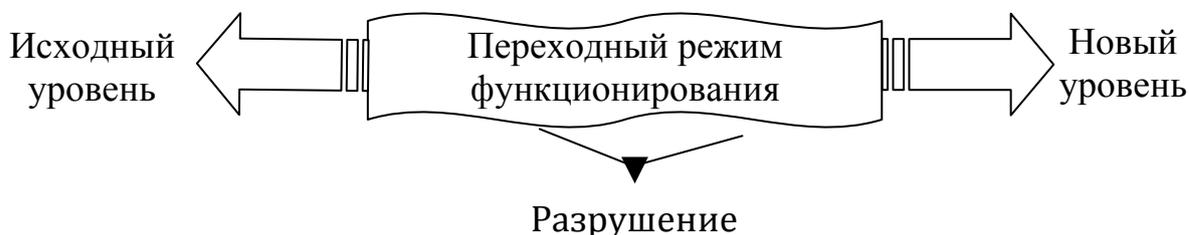


Рис. 2. Возможные исходы для предприятия, которое находится в переходном режиме

С точки зрения управляемости переходного более простым является процесс возврата предприятия к исходному состоянию; более сложным является процесс перехода к новому качеству.

Следует указать, что переходный режим современных предприятий связан с рядом причин проблемного характера, которые можно разделить на внешние и внутренние (рис. 3).

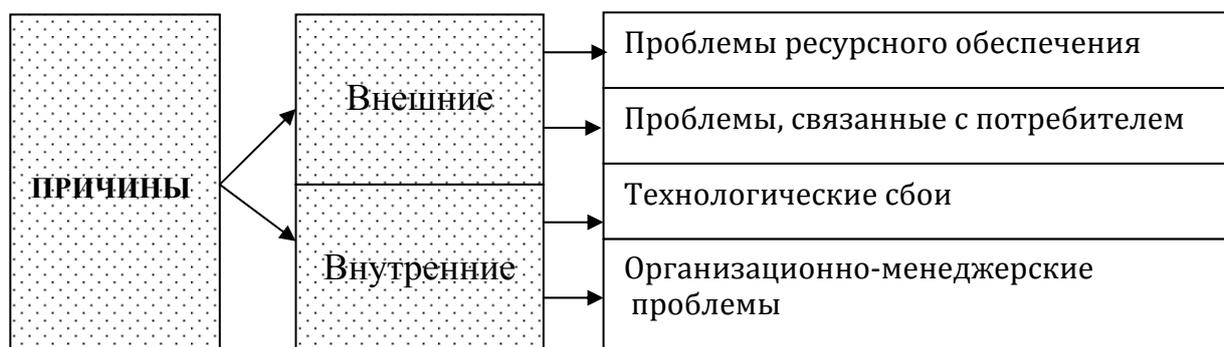


Рис. 3. Классификация причин переходного режима функционирования предприятия

К внешним причинам относятся проблемы ресурсного обеспечения и проблемы, связанные непосредственно с потребителем; к внутренним – технологические сбои, связанные с текущими ошибками персонала, и организационно-менеджерские проблемы, которые могут включать как текущие ошибки менеджмента, так и стабильные системные ошибки.

Переходный режим современного предприятия не следует смешивать с режимом модернизации. Главное отличие режима модернизации заключается в том, что единственной его целью является выход на качественно новый нормальный режим. В случае если режим модернизации не может быть завершен переходом к качественно более высокому нормальному состоянию, то вполне допустимо ставить и решать задачу возврата предприятия на прежний нормальный уровень функционирования.

В заключение следует указать, что изложенное должно стать методологической основой для оценки и описания переходного режима функционирования современных предприятий, ибо он является для руководителя оценочной базой существующей проблемы выбора критериев и ориентиров дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сумець О.М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу : [монографія]. – Харків : ТОВ «Друкарня Мадрид», 2015. – 544 с.

2. Сумець О.М. Операційний менеджмент. Теоретична платформа операційного менеджменту : [підручник]. – Харків : КП «Міська друкарня», 2013. – 348 с.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ – ГЛАВНАЯ КОМПОНЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

д-р экон. наук А.М. Сумец

Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

канд. экон. наук С.А. Огиенко

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

Деятельность менеджера в сферах производства, сервиса, образования и других связана с необходимостью выбора потенциальных управленческих решений для того, чтобы найти правильное действие для организации в заданное время и в заданном месте. Иными словами, для успешного функционирования фирмы, компании, предприятия в заданном сегменте рынка менеджер обязан сделать правильный выбор из нескольких альтернативных решений. И если менеджеру удастся выбрать одну из оптимальных альтернатив, то данное действие и будет не что иное, как решение [1, 3, 4]. Поэтому принятие решения для современного менеджера – это есть выбор того, как и что мотивировать, организовывать, планировать и контролировать (рис. 1). Таким образом, именно принятие решений является главной компонентой управления.

Любое принятие решений есть процесс. А раз это процесс, то он должен состоять из определенных компонентов. Один из крупнейших специалистов в области управления – Рассел Акофф – предполагает для процесса принятия решений наличие следующих компонентов:

- лица (лиц), принимающего (принимающих) решения;
- управляемых переменных;
- выбора и принятия решения;

- неуправляемых переменных;
- внутренних и внешних ограничений;
- возможных (предполагаемых) исходов.

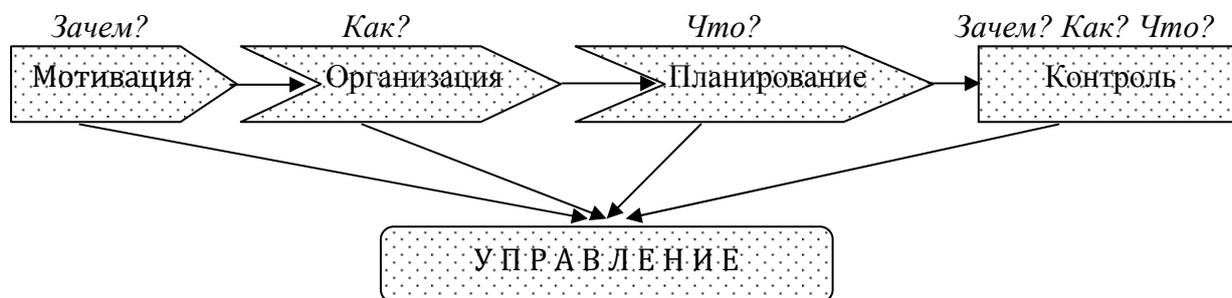


Рис. 1. Логическая цепь процесса принятия решений

Как видим, для выполнения целей, стоящих перед организацией, современному операционному менеджеру необходимо знать и понимать структуру принятия решений, осознавать, что для успешного их осуществления необходимо пройти три основные стадии: анализ, синтез и оценку, которые на современном языке можно назвать дивергенцией, трансформацией и конвергенцией. Кроме этого, успех к решению любой задачи лежит в определенном сочетании управленцем логики и интуиции, на которых базируется использование аналитических принятий решений, выбор возможных альтернатив.

В предисловии к книге «Теория выбора и принятия решений» [2] указано, что «процессы принятия решений лежат в основе любой целенаправленной деятельности. В экономике они предшествуют созданию производственных и хозяйственных организаций, обеспечивают их оптимальное функционирование и взаимодействие; в научных исследованиях – позволяют выделить важнейшие научные проблемы, найти способы их изучения, предопределяют развитие экспериментальной базы и теоретического аппарата; при создании новой техники – составляют важный этап в проектировании машин, устройств и приборов, комплексов, зданий, в разработке технологии их построения и эксплуатации; в социальной сфере – используются для организации функционирования и развития социальных процессов, их координации с хозяйственными и экономическими. Оптимальные (эффективные) решения позволяют достигать цели при минимальных затратах трудовых, материальных и сырьевых ресурсов».

Из теории прогнозирования и принятия решений известно, что процесс принятия решений в общем виде характеризуется:

- во-первых, наличием одной или нескольких целей;
- во-вторых, разработкой альтернативных вариантов решений;

– в-третьих, выбором рационального (оптимального) решения, основанного на определенных критериях, с учетом факторов, ограничивающих возможности достижения цели.

В зависимости от исходной информации различают задачи принятия решений в условиях определенности, риска и неопределенности, что особо характерно для рыночной экономики, ее всевозможных реформирований.

Для решения задач в условиях неопределенности используется теория статистических решений, которая подразделяется на два направления в зависимости от того имеется или отсутствует возможность проведения исследований (опытов) в процессе принятия решений. Очевидно, разработка мероприятий по управлению промышленными предприятиями на основе прогнозной информации является типичной задачей принятия управленческих решений в условиях неопределенности, зависящих от различных «состояний природы» на рынке и конкурентов, неизвестных (или известных) с недостаточной точностью в момент принятия решения, и обусловленная их недостаточной изученностью.

Чтобы яснее представить сущность поиска решения, представим процесс принятия решения следующим алгоритмом (рис. 2).

На основе полученной и отфильтрованной информации о внешней или внутренней среде первым этапом процесса принятия решений является определение проблемы и установление значимых факторов, формулирующих ее. Данный этап наиболее важный и трудный.

На втором этапе менеджеры организации должны выработать критерии решения задачи с учетом ограничений, накладываемых внешней и внутренней средой, после чего разрабатывается цель. В настоящее время большинство фирм имеет несколько целей максимизации прибыли.

Третий этап направлен на формализацию процесса (объекта) путем построения модели.

Установление возможных альтернатив решения проблемы для конкретных условий включает в себя четвертый этап процесса принятия решений менеджером. Данный этап означает генерацию наибольшего количества решений проблемы.

Пятый этап – определение функций полезности установленных возможных альтернатив. Значение функции полезности выражает ценность или полезность данных альтернатив для потребителя и организации.

Самым ответственным моментом принятия решений является выбор наилучшей альтернативы, то есть решения, которое наилучшим образом удовлетворяет поставленной цели. Это шестой этап процесса принятия решений.

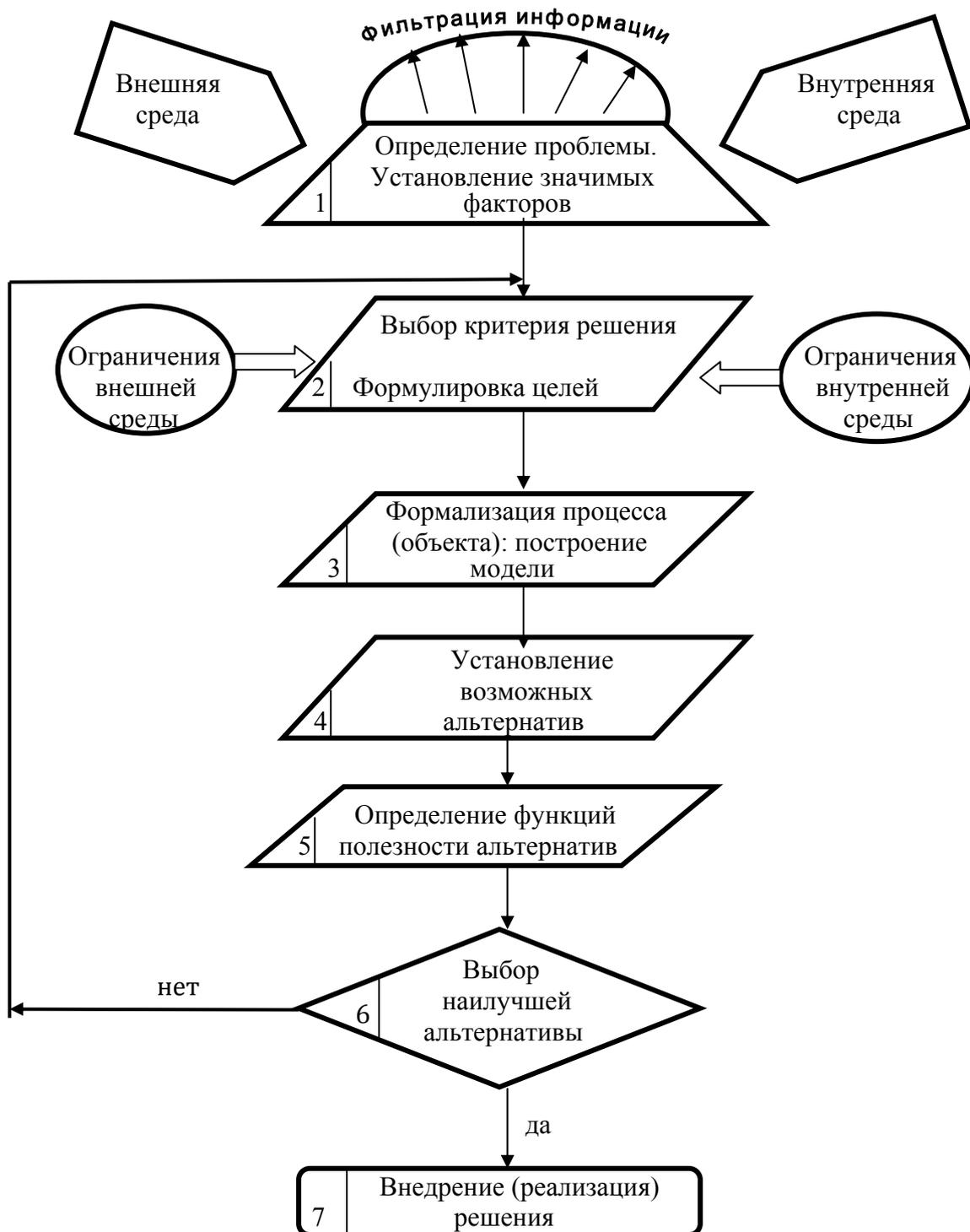


Рис. 2. Схема (алгоритм) процесса принятия решений менеджером

Заключительным, седьмым этапом, есть этап внедрения или реализации принятого решения. Данный этап сопряжен с определенными трудностями организационного и производственного аспектов.

Приведенный алгоритм процесса принятия решений операционным менеджером не является непреложной истиной, требуемой неукоснительного исполнения. На практике некоторые этапы совершенствуются, неко-

торые не находят необходимости в применении. Гибкость, изменчивость алгоритма вполне реальна. Однако его «скелет» – это общая стратегия для операционного менеджера в принятии успешных решений в различных ситуациях.

Следует отметить, что в практической деятельности менеджеру принятое решение (этап б) нужно оценивать с различных точек зрения, учитывая физические, технические, экономические и другие аспекты. А это требует построения моделей оптимизации решений и прогнозирования на основе их событий будущего.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грешилов А. А. Как принять наилучшее решение в реальных условиях / А.А. Грешилов. – М. : Радио и связь, 1991. – 320 с.
2. Теория прогнозирования и принятия решений / год ред. С. А. Саркисяна. – М. : Высшая школа, 1977. – 351 с.
3. Теория выбора и принятия решений : [учеб. пособ.] / И. М. Макаров, Т. М. Виноградская, А. А. Рубчинский, В. Б. Соколов. – М. : Наука, 1982. – 328 с.
4. Эддоус М. Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стенсфилд Р. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.

БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ В ЗАДАЧАХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

д-р экон. наук В.А. Сычев, М.А. Семёнычева

*Южно-Российский государственный политехнический университет
им. М.И. Платова, Новочеркасск*

В современных условиях глобализации экономических процессов развитие отечественной экономики тесным образом связано с использованием современных методов и информационных технологий управления, принятых в международной практике. При этом совершенствование уровня менеджмента на предприятиях, как правило, осуществляется в рамках создания систем управления классов MRP II и ERP II, которые де-факто рассматриваются как сформировавшиеся международные стандарты управления [1]. В настоящей работе на примере лакокрасочного производства рассматриваются вопросы обобщения опыта международной практики применительно к такому важному разделу управления предприятиями как учет затрат, поскольку цена является важным условием в обеспечении конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Отметим, что Российские лакокрасочные заводы представляют одну из значимых ветвей химической отрасли страны. По данным [2] за первое полугодие 2015 года российскими химическими компаниями было экспор-

тировано 24,1 тыс. тонн лакокрасочного материала (ЛКМ) на органических растворителях и выручено при этом 31,5 млн. долл.

Технологическая схема процесса производства ЛКМ, включающая в себя такие фазы как диспергирование пигментов; составление, колеровка, получение нормируемой вязкости; очистка от сорности; фасовка. Следует отметить, что все возрастающие требования к разнообразию выпускаемой продукции, улучшению ее качества, усиливающаяся конкуренция как со стороны российских, так и зарубежных производителей обуславливают необходимость повышения эффективности управления функционированием производства ЛКМ и, в частности, повышения эффективности управленческого производственного учета (УПУ). Решение данной проблемы осуществляется, как правило, с применением процессного подхода [3], базирующегося на структуризации бизнес-процессов производства и идентификации выделяемых им ресурсов, являющихся предметом контроля и анализа в УПУ. При этом по определению международных стандартов МС ИСО 9001:2000 под «бизнес-процессом» понимается логически завершенная цепочка взаимосвязанных видов деятельности по выпуску определенных видов продукции [3], которые выполняются различными элементами организационной структуры предприятия. Развитие бизнес-моделирования берет свое начало с 1970г., когда была предложена методология структурного анализа и проектирования SADT, что привело к появлению целого ряда методов описания и анализа организационных и производственных систем под названием IDEF.

Остановимся подробнее на особенностях бизнес-моделирования задач УУ в производственных системах на основе процессного подхода и применения графовых моделей и методов объектно-ориентированного моделирования (ОМ). Данный подход является развитием стандарта IDEF3. При этом будем рассматривать базовую задачу УПУ, а именно, задачу оценки плановой и фактической себестоимости выпускаемой продукции [4]. Для данной задачи весьма важно предварительно выделить и охарактеризовать группы объектов УПУ, к которым следует отнести множество операций анализируемого бизнес-процесса, выделяемые для данных работ ресурсы, определяющие затраты по операциям бизнес-процесса, виды объектов отнесения затрат. Очевидно, что каждая операция бизнес-процесса связана с тем или иным субъектом, её реализующим. Данный субъект может быть определен как «владелец компоненты процесса», выделяющий с учетом определенного набора нормативов тот или иной ресурс, необходимый для реализации этой компоненты. Стоимость использованных производственных ресурсов в УУ определяет затраты, связанные с выпуском продукции по операциям анализируемого бизнес-процесса. При этом, как

правило, затраты классифицируют по направлениям. Очевидно, что номенклатура статей затрат в системе УУ является индивидуальной для каждого предприятия. Тем не менее, здесь можно выделить некоторые правила. В частности, целесообразно выделение такой группы статей как «основные производственные затраты», в которую могут быть включены затраты, связанные с реализацией процессов основного производства. К данным статьям относят текущие затраты на потребляемое сырье и материалы, покупные полуфабрикаты. Указанные виды затрат могут дополняться затратами на электроэнергию и топливо, а также затратами на работы и услуги производственного характера. К важным видам затрат, требующих учета и связанных с реализацией процессов основного производства следует отнести затраты на оплату труда основного производственного персонала с соответствующими отчислениями на социальные нужды, а также прочие текущие затраты [4]. Здесь также могут быть выделены и такие виды затрат как коммерческие затраты, а также общепроизводственные затраты. Группа общепроизводственных затрат может быть дополнена общехозяйственными затратами, к которым относят затраты, относящиеся к процессам прочего обеспечения и процессам управления.

Отметим, что вышеуказанные текущие затраты на потребляемое сырье и покупные полуфабрикаты, затраты на электроэнергию и топливо, на оплату труда обладают тем свойством, что они могут быть отнесены на объекты калькулирования прямым образом – непосредственно на основании первичного документа. Поэтому иначе их называют прямыми затратами. Общепроизводственные и общехозяйственные затраты относят на объекты учета косвенным образом – путем распределения пропорционально соответствующим «базам» [4]. Поэтому их называют косвенными затратами.

Наряду с выделением видов важное значение в учете затрат играет и такое понятие как место возникновения затрат (МВЗ), под которым понимают структурную единицу предприятия и которую можно рассматривать в качестве владельца того или иного компонента бизнес-процесса. При этом часто МВЗ определяют как соответствующие объекты отнесения затрат, которые иначе называют центрами ответственности [3]. Однако с точки зрения авторов данное рассмотрение МВЗ как объектов отнесения затрат не совсем корректное. Здесь целесообразно ввести иное понятие, а именно понятие центров затрат, под которыми следует понимать информационные объекты, объединяющие данные по учету затрат, возникающих в процессе выполнения той или иной операции, связанной с выпуском определенного вида выпускаемой предприятием продукции или с реализацией вспомогательного бизнес-процесса, а также привязанных к конкретному МВЗ. Каждому такому центру затрат должен присваиваться свой иденти-

фикационный номер, который фиксируется в общем списке центров затрат предприятия и соответствует коду выпускаемой продукции, коду выполняемой операции в рассматриваемом бизнес-процессе и коду владельца выделяемых для операции ресурсов. Также отметим, что в информационном объекте, определяющим тот или иной центр затрат, должны формироваться данные, отражающие как прямые затраты, возникающие при выполнении той иной работы соответствующего бизнес-процесса, так и данные о прямых затратах, возникающих на операциях технологического процесса, предшествующих рассматриваемой, а также данные о накладных расходах, которые могут быть отнесены на рассматриваемый центр затрат. Передача данных о прямых затратах с одного центра затрат на последующие отображает процесс формирования добавленной стоимости при выпуске продукции. При этом данные о прямых затратах, возникающих при выполнении той иной работы анализируемого бизнес-процесса, называют данными о первичных затратах, а данные о прямых затратах, возникающих на операциях технологического процесса, предшествующих рассматриваемой, называют вторичными.

Формирование множества цепочек центров затрат для той или иной технологической схемы бизнес-процесса показывает процесс наращивания затрат для анализируемого бизнес-процесса и определяет необходимые условия решения задачи расчета плановой (фактической) себестоимости выпуска продукции, соответствующей данному бизнес-процессу. В качестве примера на рисунке 1 представлен технологический граф производства ЛКМ, раскрывающий все множество цепочек центров затрат для данного производства.

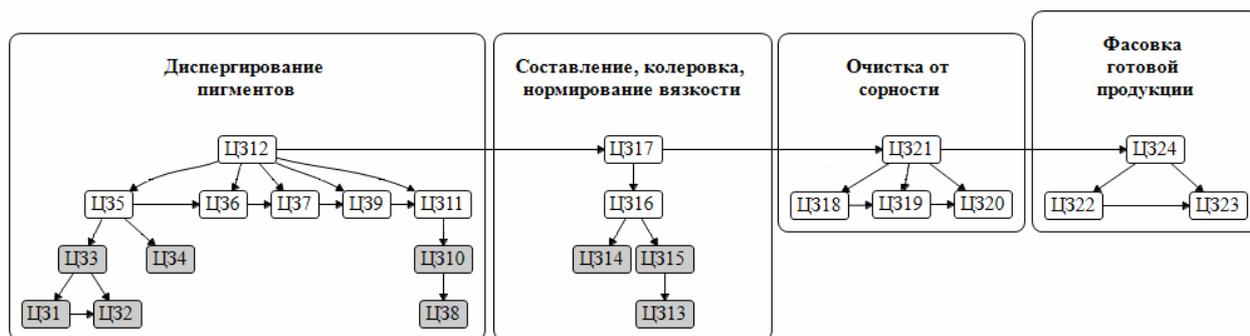


Рис. 1. Т-граф производства ЛКМ

В общем случае данный граф позволяет получить оценки прямых затрат по каждому из указанных центров в соответствии со следующей схемой: данные из первичного документа о фактически выполненном или плановом объеме работы (отчет мастера за смену, плановое задание на смену и т.п.), относящиеся к тому или иному центру затрат, умножаются на норматив потребления того или иного выделенного для данной работы

ресурса (материала, электроэнергии, производственного персонала, рабочего времени и т.п.), а также на цену единицы этого ресурса. Эти данные также группируются с затратами, возникающими на операциях технологического процесса, предшествующих рассматриваемой, а также в случае необходимости с отнесенными на данный центр затрат накладными расходами (при условии, что он является последним центром затрат бизнес-процесса в той или иной структурной единице предприятия) и т.д. В итоге может быть сформировано множество цепочек центров затрат, отражающих в совокупности весь процесс наращивания затрат в анализируемом бизнес-процессе. При этом, выделяя в указанных цепочках центров затрат данные по затратам того или иного вида, можно отследить формирование потоков затрат по их видам в анализируемом бизнес-процессе, и соответственно решать задачи их контроля и анализа.

Формализация вышеприведенной общей схемы расчета затрат позволяет решить задачу ее программной реализации и соответственно получить точные численные оценки затрат по всем выделенным цепочкам. Для чего авторами предлагается использовать такой новый и эффективный формальный аппарат как метаграфы [5].

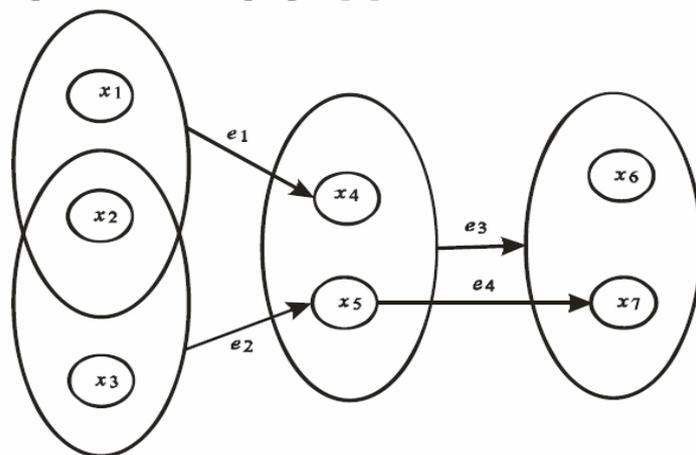


Рис. 2. Пример метаграфа

Метаграф $S = (X, E)$ представляет собой графическое представление, состоящее из двух множеств X и E . Здесь X является порождающим множеством, а E – множеством ребер, определенных на порождающем множестве. Порождающее множество X метаграфа S есть множество элементов $X = \{x_1, \dots, x_n\}$, представляющих собой переменные на концах ребер метаграфа. Графическое представление метаграфа более ясно из следующего примера. Пусть $S = (X, E)$ – метаграф, причем $X = \{x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7\}$ – порождающее множество и $E = \{e_1, e_2, e_3, e_4\}$ – множество ребер. Множество ребер может быть отображено так, как показано на рисунке 2, то есть $E = \{\langle \{x_1, x_2\}, \{x_4\} \rangle, \langle \{x_2, x_3\}, \{x_5\} \rangle, \langle \{x_4, x_5\}, \{x_6, x_7\} \rangle, \langle \{x_5\}, \{x_7\} \rangle\}$. Как следует из примера, ребра отличаются друг от друга: одни связывают множество вершин с другим множеством ($\langle \{x_4, x_5\}, \{x_6, x_7\} \rangle$) вершин или

отдельной вершиной ($\langle \{x_1, x_2\}, \{x_4\} \rangle$); вторые определяют отношения между одиночными вершинами как в обычных графах ($\langle \{x_5\}, \{x_7\} \rangle$). В теории метаграфов отношение, связывающее совокупность вершин называется метавершиной. Таким образом, множество вершин метаграфа состоит из множества метавершин X_m , содержащее произвольное число элементов X и множества элементов X . В этом случае метаграф S задается как $S = (X, X_m, E, E_m)$, где X – порождающее множество; X_m – множество метавершин, E – множество ребер, определенных на множестве X ; E_m – множество метаребер, определяющих определенные отношения между их элементами.

Очевидно, что вышеприведенные представления обеспечивают простоту понимания и высокую наглядность процесса реализации задач УУ. Также отметим, что, предложенный в работе подход бизнес-моделирования задач УУ на основе процессного представления и применения графовых моделей и методов ООМ обеспечивает хорошую структуризацию процесса проектирования системы УУ и позволяет ограничиться привлечением для разработки лишь инженеров-технологов, формирующих нормативно-справочную, плановую и отчетную информацию в системе УУ без снижения уровня разработки ее информационно-программной составляющей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаврилов Г.А. Управление производством на базе стандарта MRP II. – СПб.: Питер, 2005.
2. ЛКМ портал <http://www.lkmportal.com>
3. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес процессы: Регламентация и управление: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2009.
4. Рассказова-Николаева С.А., Шебек С.В., Николаев Е.А. Управленческий учет: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2013.
5. Астанин С.В., Драгныш Н.В., Жуковская Н.К. Вложенные метаграфы как модели сложных объектов//Электронный научный журнал “Инженерный вестник Дона”, 2012, № 4. URL:<http://ivdon.ru/magazine/archive/n4p2y2012/1434>.

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

д-р экон. наук **Г.А. Яшева, Ю.Г. Вайлунова**

Витебский государственный технологический университет

В современной экономической среде кластерный подход является актуальным для повышения инновационности и конкурентоспособности экономики. В Республике Беларусь кластерный подход к модернизации экономики в направлении инновационного развития нашел отражение в программных документах – в Государственных программных документах: Национальной программе поддержки и развития экспорта на 2016-2020 годы, Концепции Государственной программы инновационного развития Республики Бе-

ларусь на 2016-2020 годы, а также в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. Всеми программами предусмотрено создание кластеров, выступающих в качестве точек роста региональной и национальной экономики.

В Республике Беларусь ученые также активно занимаются кластерной проблематикой, в частности, Алёхин Д.И. (ГУ «Белорусский Институт Системного Анализа»), Крупский Д.М. (Министерство экономики Республики Беларусь), Рыбалко Ю.А., Сафонова О.А. (Институт экономики НАН Беларуси), Синяк Н.Г. (Белорусский Государственный Технический Университет). В мировой науке пока не сложилась единая теория кластеров. Существует множество определений понятия кластер, отсутствуют теоретические исследования международных инновационно-промышленных кластеров, недостаточно разработаны методы стимулирования инновационно-промышленных кластеров.

Кластер товаропроизводителей рассматривается как сетевая структура комплементарных, территориально взаимосвязанных отношениями сотрудничества предприятий и организаций (включая специализированных поставщиков, в т.ч. услуг, а также производителей и покупателей), объединенных вокруг научно-образовательного центра, которая связана отношениями партнерства с местными учреждениями и органами управления с целью повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и национальной экономики [6, с. 171-181; 8, с. 50].

Высшим типом развития кластеров являются инновационный и инновационно-промышленный кластеры.

Инновационный кластер – это географически сконцентрированная группа взаимосвязанных организаций, специализирующихся на генерации и коммерциализации взаимосвязанных инноваций, включающая инновационных компаний-разработчиков и производителей, базирующихся на 5-ом и шестом технологическом укладе; поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг; группа, действующая вокруг центров идей и научных знаний (научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов), взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом в результате синергетического эффекта, дополнительных выгод от внутрикластерной конкуренции и кооперации.

Инновационно-промышленный кластер – это «кластер, участники которого обеспечивают и осуществляют инновационную деятельность, направленную на разработку и производство инновационной и высокотехнологичной (наукоемкой) продукции» [4].

Признаки промышленного кластера: локализация и агломерация предприятий, организаций и общественных институтов, объединенных горизонтальными и вертикальными связями; комплементарность субъектов;

производство «ключевого» товара; присутствие отношений конкуренции и кооперации; развитие неформальных связей и сотрудничества между субъектами кластера, а также партнерства между ними и органами регионального управления; единая инфраструктура и институциональная среда; объединение предприятий вокруг научно-образовательного центра.

Признаки инновационного кластера: технологической базой компаний является последний технологический уклад (6 уклад в настоящее время); включение в состав инновационной инфраструктуры; цель объединений – генерация и коммерциализация инноваций.

Мировой опыт доказывает роль кластеров в развитии региональных и национальных экономик, что подтверждается следующими обстоятельствами. Изучение теоретических основ кластеров, а также зарубежного опыта организации и функционирования кластеров в экономике стран Европейского союза, Китае, Индии, России, Украине, Казахстане позволило идентифицировать следующие факторы конкурентоспособности региона в результате создания кластеров и предпосылки их формирования.

1. Активизация инноваций за счет:

- накопления в кластерах знаний коммерческого и производственного характера и быстрой диффузии знаний в кластере;
- создания инноваций благодаря внутренней конкуренции между производителями кластера;
- ускорения внедрения инноваций в результате сотрудничества между поставщиками и производителями;
- приобретения новшеств в рамках международного технологического сотрудничества кластеров (СП, франчайзинговые предприятия).

2. Повышение конкурентоспособности субъектов кластера за счет снижения:

- трансакционных затрат;
- логистических затрат;
- скидок посредникам;
- налогов.

3. Рост ВВП/ВРП и налоговых поступлений в бюджеты за счет:

- совместных с членами кластера инвестиций, в т.ч. привлечения иностранных инвестиций;
- привлечения средств местных бюджетов для финансирования инновационных проектов развития технологий и инфраструктуры в рамках проектов государственно-частного партнерства;
- взаимного кредитования участников кластера, а также взаимных гарантий и поручительств в случае устойчивых долговременных кооперационных связей. В состав кластера могут входить не только промышленные пред-

приятия, но и финансовые и инвестиционные компании, в том числе специализированные инвестиционные банки и лизинговые компании.

4. Развитие малого и среднего бизнеса в регионах за счет:

– формирования отношений аутсорсинга, когда малые и средние предприятия выполняют продукцию, работы и услуги для ключевых субъектов кластера;

– открытия новых зон предпринимательства в производственной цепи кластера (цепочке ценностей).

5. Рост экспорта в кластере за счет:

– совместных с субъектами кластера маркетинговых программ по исследованию рынков, позиционированию в сегментах рынка;

– совместных программ продвижения и сбыта на внешних рынках (создание совместных представительств, торговых домов, логистических центров);

– использования преимуществ известного бренда всеми участниками процесса кооперации.

6. Увеличение занятости, повышение доходности регионального производства за счет:

– образования новых субъектов бизнеса вследствие воздействия конкуренции на углубление специализации, на создание новых ниш и расширение кластера;

– создания недостающих производств в технологической цепи в рамках программ импортозамещения, программ привлечения иностранных инвестиций.

7. Экономическое развитие приграничных территорий за счет:

– обеспечения приграничного сотрудничества кластеров в сфере торговли, сельского хозяйства, туризма, транспорта, инфраструктуры;

8. Привлечение иностранных инвестиций за счет:

– сетевого сотрудничества субъектов кластера с зарубежными стейкхолдерами и механизма государственно-частного партнерства (ГЧП).

Развитие взаимосвязей в кластере (благодаря локализации и агломерации) создает источник конкурентных преимуществ кластеров – сотрудничество, которое базируется на длительных формальных и неформальных отношениях и подразделяется на два вида: сетевое сотрудничество и государственно-частное партнерство (ГЧП). Теоретико-методологические основы сетевого сотрудничества и ГЧП рассмотрены в работе автора [1, с. 53-60; 7, с. 76-83]. Таким образом, кластеры являются самоорганизующимися системами, в которых создаются стратегические конкурентные преимущества в развитии человеческого капитала, активизации инноваций, повышении конкурентоспособности продукции при ограниченных в условиях нестабильной внешней среды ресурсах благодаря синергетическому эффекту от сетевого сотрудничества и ГЧП.

В Республики Беларусь государственными программами на 2011–2015 годы было запланировано создание 7 кластеров. Реально создано 2 кластера: IT-кластер и фармацевтический кластер.

Реализация кластерной политики в Беларуси нашла отражение в создании кластера в IT-индустрии – Парка высоких технологий. Резиденты парка являются участниками научно-технологической ассоциации «Инфопарк».

2-ой реальный кластер в Республики Беларусь – специализированный фармацевтический кластер «Союз медицинских, фармацевтических и научно-образовательных организаций «Медицина и фармацевтика – инновационные проекты» недавно создан в Витебской области Республики Беларусь [5]. Свое участие в этом партнерстве для развития кластерного взаимодействия подтвердили местные компании ООО «Рубикон», ООО «Нативита», ООО «Аконитфарма», ОАО «Белвитунифарм», ООО «МедделкомБел», а также Витебский государственный медицинский университет и сервисные организации ООО «ВитВар», ООО «Фарммаркетинг групп», ККУП «Витебский областной центр маркетинга» и даже некоммерческое партнерство «Союз фармацевтических и биомедицинских кластеров России».

Проведенное исследование показало, что кластеры в Республике Беларусь являются потенциальными, а не реальными:

- во-первых, большинство кластеров не имеют юридического оформления;
- во-вторых, слабые отношения сотрудничества с субъектами кластерной инфраструктуры – образовательными, научно-исследовательскими, маркетинговыми организациями;
- в-третьих, не развиты партнерские отношения с местными органами государственного управления;
- в-четвертых, нет отношений сотрудничества с конкурентами в области общих целей (технического развития поставщиков, образования, научных и маркетинговых исследований и освоения внешних рынков);
- в-пятых, неинтенсивные информационные и кооперационные связи в технологической цепи кластера [6, с. 171-181].

Учитывая значимость кластеров в устойчивом развитии национальной экономики, в государственных программах Беларуси определены задачи по организации инновационно-промышленных кластеров.

1. Формирование условий для эффективного организационного развития кластеров, включая выявление участников кластера, разработку стратегии развития кластера, обеспечивающей устранение «узких мест» и ограничений, подрывающих конкурентоспособность выпускаемой продукции в рамках цепочки производства добавленной стоимости, а также обеспечивающей наращивание конкурентных преимуществ участников кластера.

2. Обеспечение эффективной поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности участников кластера, за счет фокусирования и координации, с учетом приоритетов развития кластеров, мероприятий экономической политики по направлениям:

- поддержки развития малого и среднего предпринимательства;
- инновационной и технологической политики;
- образовательной политики;
- политики привлечения инвестиций;
- политики развития экспорта;
- развития транспортной и энергетической инфраструктуры;
- развития отраслей экономики.

3. Обеспечение эффективной методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном и отраслевом уровне. Обеспечение координации деятельности органов власти, органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики.

Результатами реализации кластерной политики является рост производительности и инновационной активности предприятий, входящих в кластер, а также повышение интенсивности развития малого и среднего предпринимательства, активизация привлечения прямых инвестиций, обеспечение ускоренного социально-экономического развития регионов базирования кластеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вайлунова, Ю.Г. Сетевые структуры и их роль в повышении конкурентоспособности предприятий / Ю.Г. Вайлунова // Экономика и банки. УО «Полесский государственный университет», 2014. – № 2. – 71с. – С. 53-60.

2. Крупский, Д.М. Формирование и развитие инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ced.by/ru/news/~shownews/czto-meszaet-razvitiu-klasterov-v-belarusi>. – Дата доступа: 25.05.2016.

3. Меры государственной поддержки промышленных кластеров [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.bronadmin.ru/business/presentation0316.pdf>. – Дата доступа: 25.09.2016.

4. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации: Постановление Совета Министров Республики Беларусь // КонсультантПлюс. Беларусь, ЗАО «КонсультантПлюс». – 16.01.2014 – № 27.

5. Фармацевтический кластер создан в Витебской области – БЕЛТА. Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/regions/view/farmatsevticheskij-klaster-sozdan-v-vitebskoj-oblasti-158422-2015>. – Дата доступа: 28.05.2016.

6. Яшева, Г.А. Обоснование кластерного подхода к повышению эффективности регионального производства / Г.А. Яшева // Вестник Витебского государственного технологического университета, 2012. – № 2 (23). – С. 171-181.

7. Яшева, Г.А. Формирование механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере Евразийского экономического союза / Г.А. Яшева // Евразийская интеграция: экономика, право, политика, 2013. – № 13. – С. 76-83.

8. Яшева, Г.А. Кластерная стратегия инновационного развития экономик России и Беларуси / Г.А. Яшева, В.А. Кунин // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2014. – № 2 (62). – С. 50.

МЕСТО И РОЛЬ ЛОГИСТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

канд. техн. наук М.Ж. Банзекуливахо
Полоцкий государственный университет

Глобализация экономики и высокая скорость обмена информацией приводят к тому, что появившаяся на рынке новинка продукции или услуги очень быстро копируется другими субъектами хозяйствования. В таких случаях, решающими факторами при принятии решения в конкурентной борьбе становятся уровень сервиса и цена. Задачи логистики здесь сводятся к управлению добавленной стоимостью и обеспечению долгосрочных деловых связей с партнёрами в цепях поставок. Практика управления субъектом хозяйствования показывает, что наиболее эффективной в логистике является именно экономия в цепях поставок, а не, например, на этапе производства. Именно в условиях жёсткой конкуренции логистика предлагает современному бизнесу множество решений по сокращению логистических издержек в цепях поставок, то есть по управлению добавленной стоимостью.

Цепь поставок определяется как объединение всех видов бизнес-процессов (проектирование, закупки, производство, реализация, дистрибуция, сервис, управление ресурсами, поддерживающие функции), необходимых для удовлетворения спроса на продукцию (работы, услуги) – от начального момента получения исходного сырья (материалов, комплектующих) или информации до доставки готовой продукции конечному потребителю. В этом определении подчеркивается свойственная цепи поставок интегративность основных функциональных логистических функций субъектов хозяйствования и их партнёров от начала зарождения логистического потока или его составляющих до полного удовлетворения потребностей и предпочтений конечного потребителя. Именно в структуре цепи поставок могут быть выделены полные логистические цепи, включающие все основные звенья и этапы воспроизводственного процесса от источников сырья до конечных потребителей. Потоки на входе и выходе в совокупности составляют максимальную цепь поставок [1].

Управление цепями поставок (*Supply Chain Management – SCM*) представляет собой процесс планирования, организации и контроля материального потока (потока материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции), а также связанных с ним информационного, сервисного и финансового потоков от точки их зарождения до точки конечного потребления, с целью снижения затрат и полного удовлетворения требований клиентов. Концепция управления цепями поставок – это стратегия бизнеса, обеспечивающая эффективное управление материальными, информационными, сервисными и финансовыми потоками [2, с. 3].

В своём труде Дж. Р. Сток и Д. М. Ламберт не только однозначно определяют понятие «управление цепями поставок», но и устанавливают его содержание. По их определению «управление цепями поставок (*Supply Chain Management – SCM*) – это интегрирование ключевых бизнес-процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей и других заинтересованных лиц» [3].

Как мы видим, такое определение носит содержательный характер и определяет сферу компетентности этого вида управления в обеспечении конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования.

Функциональный характер носит определение Европейской логистической ассоциации: «управление цепями поставок (*Supply Chain Management – SCM*) – это интегральный подход к бизнесу, раскрывающий фундаментальные принципы управления в логистической цепи, такие как формирование функциональных стратегий, организационной структуры, методов принятия решений, управления ресурсами, реализация поддерживающих функций, систем и процедур» [4].

Такой подход позволяет сделать вывод о том, что управление цепями поставок действительно ставит новые задачи обеспечения конкурентного преимущества субъекта хозяйствования.

Управление цепями поставок включает следующие ключевые функции:

- управление закупками;
- управление взаимоотношениями с потребителями;
- управление обслуживанием потребителей;
- управление спросом;
- управление выполнением заказов;
- управление производственным потоком;
- управление закупками;
- управление продуктом;

- управление реализацией;
- управление возвратными потоками[1].

Реализация этих функций предусматривает широкий спектр конкретных исполнителей, являющихся участникам цепей поставок.

Управление цепями поставок позволяет нам довести эту идею до логического завершения. Для этого подчеркнем два положения.

Цепи поставок могут изменять свою протяженность от прямой цепи поставок, охватывающей наряду с фокусной организацией, её поставщиков и потребителей первого уровня, до максимальной цепи поставок, простирающейся от начального поставщика через фокусную организацию, до конечного потребителя. В цепи поставок большую роль играют возвратные потоки, включающие как возврат тары, транспортных средств, товаров, не выдержавших гарантийный срок службы, так и содержащие отходы бизнес-процессов, обладающие вторичной ценностью.

Для обеспечения эффективности управления цепями поставок перво-степенной задачей, стоящей перед всеми их участниками, является сокращение логистических издержек.

К основным решениям по сокращению логистических издержек в цепях поставок и достижению при этом эффективного управления добавленной стоимостью с целью обеспечения конкурентного преимущества субъекта хозяйствования, следует, главным образом, отнести:

- оптимизацию транспортной составляющей путём грамотного планирования и организации маршрутов движения транспорта;
- снижение материальных и товарных запасов путём сокращения затрат на их хранение;
- снижение прямых издержек на хранение и обработку товара и т.п.

От того, насколько на предприятии эффективно выстроена логистика, зависит то, насколько высока и стабильна будет его прибыль, насколько оно будет в состоянии снизить цены на производимую им продукцию или оказываемых услуг без ущерба для своего экономического состояния, способствуя при этом повышению своего конкурентного преимущества.

Для обеспечения конкурентных преимуществ немаловажную роль играет уровень сервиса до, вовремя и после продаж (оказания услуг). Очень часто клиент отказывается от товара не по причине неудовлетворительного качества или неподходящих характеристик, а именно по причине отсутствия сопутствующих товаров, дополнительных услуг или недостаточного их количества. В этом случае логистика может оказать решающее воздействие на исход конкурентной борьбы.

Преимущества логистики для субъектов хозяйствования, участвующих в цепях поставок, проявляются, главным образом, в виде таких пока-

зателей конкурентоспособности, как высокое качество производимой ими продукции и предлагаемой рынку, и низкая степень морального устаревания этой продукции. Преимущества логистики на предприятии создаются в основном четырьмя способами – на основе качества производимой и реализуемой продукции, времени её предложения рынку, затрат на её продвижение и надежности поставок. Исходя из этого, можно сказать, что конкурентные преимущества логистики в деятельности предприятия, участвующего в цепях поставок будут достигаться при условии эффективного внедрения основного правила логистики под названием «правило 8 R».

Если логистическому подразделению предприятия удалось эффективно внедрить «правило 8 R», то это будет означать, что оно способно удовлетворить все потребности и требования потребителей его продукции, обеспечивая себе при этом конкурентные преимущества.

Логистическое «правило 8 R» заключается в следующем:

- *1R (rightproduct)* – нужный (необходимый) товар;
- *2R (rightquality)* – надлежащего (соответствующего) качества;
- *3R (rightquantity)* – в необходимом количестве;
- *4R (righttime)* – в нужное (в необходимый промежуток времени) время;
- *5R (rightplace)* – в нужное (требуемое) место;
- *6R (rightcustomer)* – нужному потребителю;
- *7R (rightcost)* – с требуемым уровнем затрат;
- *8R (rightprice)* – по подходящей (приемлемой) цене [5, с. 5].

Именно логистика является локомотивом обеспечения конкурентных преимуществ любого субъекта хозяйствования. Логистика управляет добавленной стоимостью и ценностью товара (работ, услуг), что наиболее важно в условиях жесточайшей конкуренции.

Помимо соблюдения «правило 8 R», для достижения конкурентных преимуществ, управление логистикой на предприятии также должно стремиться:

- к снижению степени конфликтности между субъектами хозяйствования, представленными в цепи поставок, и занимающимися потоками материалов, информации, финансов, сервиса и др.;
- к стимулированию сотрудничества и координации совместной деятельности участников цепи поставок;
- к сокращению времени, затрачиваемого в каждом звене цепи поставок, начиная с поставки сырья, материалов, комплектующих, и заканчивая доставкой готовой продукции потребителям, т.е. времени выполнения цикла заказа;

- к достижению максимально возможного уровня обслуживания потребителей и удовлетворения их запросов и потребностей, добиваясь необходимой комбинации наличия продукции надлежащего качества и надежности поставок;
- к контролю там, где это возможно;
- к сокращению запасов сырья, материалов, комплектующих, незавершенного производства и готовой продукции, чтобы добиться оптимального уровня запасов;
- к поощрению желания повышать качество таким образом, чтобы и закупаемые материальные ресурсы, и готовая продукция, сервис, где они используются, были именно теми, которые необходимы, и чтобы это достигалось все время с первого раза.

Таким образом, логистика в современных рыночных условиях хозяйствования является мощнейшим инструментом получения стратегических конкурентных преимуществ в цепях поставок, так как она влияет как на общие издержки на функционирование этих цепей, так и на ожидаемые потребителями преимущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Управление цепями поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studme.org/1838090714958/logistika/upravlenie_tsepyami_postavok. – Дата доступа: 09.09.2016.
2. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Управление цепями поставок: учебник; под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2013. – 216 с.
3. Сток, Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой: пер. с 4-го англ. изд./ Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
4. European Logistics Association [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elalog.eu>. – Дата доступа: 09.09.2016.
5. Закупочная логистика: учеб.-метод. комплекс для студентов специальности 1-260205 «Логистика» / М.Ж. Банзекуливахо, О.С. Гулягина. – Новополоцк: ПГУ, 2014. – 360 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

канд. техн. наук М.Ж. Банзекуливахо, А.С. Борозна
Полоцкий государственный университет

Конкурентоспособность организации представляет собой относительную характеристику, которая выражает степень отличия развития данной организации от конкурентов по степени удовлетворения своей продукцией потребностей покупателей. Конкурентоспособность организации

характеризует возможность и динамику ее приспособления к условиям рыночной конкуренции и зависит от множества факторов, таких как емкость рынка, легкость доступа на рынок, вид производимой продукции, однородность рынка, конкурентные позиции организаций, уже работающих на этом рынке, возможность использования инноваций и др.

Изучению конкурентоспособности организации посвящены работы отечественных и зарубежных ученых. Так, М. Портер одним из первых сформулировал теорию конкурентных преимуществ, выделив наиболее типичные причины их возникновения, а также определив факторы их удержания [1, с. 62]. В. Дж. Стивенсон выделил пять ключевых способов (цена, качество, отличительные особенности, гибкость производства и сроки выполнения определенных операций), при помощи которых организации конкурентоспособны на рынке [2, с. 66]. Однако, несмотря на текущее разнообразие исследований в данной области, проблемы конкурентоспособности организации как никогда актуальны, так как в современных условиях не каждая организация, выпускающая высококачественную продукцию или оказывающая востребованные услуги, может быть конкурентоспособной на рынке.

Для выявления экономической сущности понятия «конкурентоспособность организации», необходимо рассмотреть его определение с точки зрения различных ученых и специалистов в этой области, так как на данный момент единства мнений по этому поводу нет. В результате анализа различных подходов, можно предложить следующее интегрированное определение данного понятия: «Конкурентоспособность организации – это свойство организации, характеризующееся степенью её конкурентоспособных преимуществ, раскрываемых путём производства и реализации товаров (работ, услуг), удовлетворяющих потребности потребителей эффективнее товаров-конкурентов с целью улучшения результатов её хозяйственной деятельности».

Конкурентоспособность организации отражает эффективность результатов её хозяйственной деятельности. Для определения конкурентоспособных преимуществ организации, необходимо определить факторы, влияющие на её поведение в конкурентной борьбе. Проанализировав классификации многих авторов, следует отметить, что каждый фактор можно отнести к факторам как внешней, так и внутренней среды организации. Так, факторы, предложенные Е.Л. Смоляновой и В.Б. Малицкой [3, с. 339], рассматриваются с точки зрения внешней среды, а восемь факторов французских учёных А. Олливье, А. Дайан и Ф. Бруккерель [4] могут рассматриваться только в рамках внутренней среды. В связи с этим предлагаем классификацию факторов, влияющих на конкурентоспособность организации (рис).



Рис. Внешние и внутренние факторы конкурентоспособности организации

Источник: собственная разработка на основе [5].

Вместе с теоретическими исследованиями, сущности понятия «конкурентоспособность организации» авторами экономической литературы исследуется проблема паретической оценки конкурентоспособности.

Существует множество методов оценки конкурентоспособности организации, к наиболее распространенным из которых относятся следующие:

1) метод определения конкурентоспособности организации на основе оценки конкурентоспособности её продукции, связанный с определением уровня конкурентоспособности продукции (услуг) организации с учетом весомости её реализации на различных рынках;

2) матричный метод, основанный на выявлении внешних и внутренних факторов организации и конкретной зоны её хозяйствования;

3) метод определения интегральной конкурентоспособности организации, сущность которого заключается в определении интегрального показателя на основании расчёта частных показателей конкурентоспособности (индекс конкурентоспособности продукции, показатель эффективности производства);

4) операционный метод (метод, основанный на теории эффективной конкуренции), заключающийся в определении конкурентоспособных преимуществ организации путём анализа эффективности работы её структурных подразделений;

5) комплексный метод, основанный на комплексной оценке, приводящейся с целью принятия важных управленческих решений, носящих стратегический и тактический характер (например, модернизация производства, завоевание новых рынков сбыта и др.);

6) динамический метод, основывается на оценке ключевых экономических показателей организации в динамике (рентабельность организации и динамика доли рынка, которые будут выступать в качестве операционной эффективности и стратегического позиционирования) [6].

Повышение конкурентоспособности организации является многофакторным процессом, подлежащим стратегическому управлению, и ориентированным на следующие принципы:

- принцип системности - конкурентоспособность организации рассматривается как единая система, состоящая из различных взаимосвязанных и взаимодополняющих факторов;

- принцип комплексной оценки факторов - каждый показатель системы определяет степень влияния на уровень конкурентоспособности организации;

- принцип функциональной направленности - предполагает использование показателей, характеризующих основные функции управления;

- принцип учёта специфики производства - наличие в системе показателей, характеризующих особенности производства и их влияние на уровень конкурентоспособность;

- принцип информационного обеспечения - система должна содержать показатели, основывающиеся на данных, обладающих достоверностью и объективностью;

- принцип непрерывности - заключается в постоянном корректировании тех или иных показателей при поступлении новой информации об анализируемом объекте или резком изменении внешней и внутренней среды организации) [7, с. 102].

Среди вышеуказанных принципов, основополагающим является, на наш взгляд, принцип системности, так как при чётком представлении составляющих конкурентоспособности, организации может разрабатывать пути её повышения.

В практике осуществления производственно-хозяйственной деятельности предлагаются следующие направления, способствующие повышению конкурентоспособности организации:

- 1) рост объемов реализации выпускаемой продукции - при организации производственного процесса и планировании объёмов производства необходимо решить ряд задач, одной из которых является определение такого объёма производства продукции, при котором будет обеспечена безубыточная производственная деятельность;

2) улучшение качества реализуемой продукции - необходимым условием конкурентоспособности организации является повышение качества продукции, индивидуальные показатели которой характеризуют такие свойства, как полезность, надёжность, технологичность и эстетичность и т.п.;

3) снижение затрат на производство и реализацию продукции с сохранением её качества - пути снижения затрат на производство и реализацию продукции следует рассматривать с точки зрения способов достижения сочетания оптимальности издержек и повышения качества;

4) бенчмаркинг - непрерывное изучение опыта конкурентов с целью разработки собственных технологий, направленных на подавление продвижения их продукции.

В сегодняшних условиях рыночного хозяйствования, сопровождающихся нестабильностью мировой экономики, проблема выбора конкурентной стратегии развития организации является достаточно распространенной. Поэтому, выбор той или иной стратегии развития организации зависит от того, какими возможностями она располагает.

На сегодняшний день существует следующая наиболее распространенная классификация конкурентных стратегий:

1) конкурентные стратегии М. Портера «модель конкуренции»:

- ценовое лидерство - привлечение потребителей за счёт формирования минимальной цены на продукцию;
- дифференциация - привлечение потребителей за счёт производства продукции с более привлекательными параметрами по сравнению с продукцией конкурентов;
- фокусировка - ориентация организации на узкий сегмент потребителей;

2) стратегии по Л.Г. Раменскому «базовые стратегии»:

- виолентная - массовое производство, при которой осуществляется поставка продукции приемлемого для потребителей качества на рынок при низких издержках производства, что позволяет производителям устанавливать невысокие цены в расчёте на значительный объём продаж;
- пациентная - обслуживание узких сегментов рынка со специфическими потребностями потребителей при условии наличия у организации специализированного производства продукции, обладающей уникальными свойствами;
- коммутантная - приспособление к условиям ограниченного спроса определенного сегмента рынка, а также на удовлетворение быстро меняющихся потребностей потребителей, за счёт имитации товаров-новинок;
- эксплерентная - реализация конструктивных и технологических инноваций, позволяющих опережать конкурентов в выпуске и поставке на рынок инновационных видов продукции, за счёт вложения капитала в многообещающие, но рискованные инновационные проекты, которые, в случае

успешной реализации, позволяют не только превзойти конкурентов по качеству продукции, но и создавать новые рынки, где в течение определенного времени, они могут не опасаться конкуренции, поскольку являются единственными производителями инновационного продукта.

3) стратегии «товар-рынок» по методике И. Ансоффа:

- стратегия проникновения - целесообразна в том случае, если организация работает с уже достаточно известным товаром на существующем рынке;
- стратегия развития продукта - рекомендуется, когда организация, работая на известном для неё рынке, предлагает новые товары;
- стратегия развития рынка - даёт эффект за счёт выявления новых сегментов рынка, на которых спрос на предлагаемую продукцию (услуги) является достаточным для продажи существующих товаров, с получением в результате запланированной прибыли;
- стратегия диверсификации - предполагает расширение сфер деятельности организации, за счёт предложения новых видов продукции (услуг) новым рынкам [8, с. 137].

Таким образом, выбор той или иной стратегии повышения конкурентоспособности организации зависит от спроса на выпускаемую ею продукцию (выполняемые работы, оказываемые услуги), располагаемых ресурсов, результативности её деятельности, её готовности к возможным рискам, вызванным влиянием внешней среды и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смитиенко, Б.М. Мировая экономика: учебник / Б.М. Смитиенко; под ред. Б.М. Смитиенко. – 2-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 590 с.
2. Стивенсон, В.Дж. Управление производством / В.Дж. Стивенсон; пер. с англ. – М.: ООО «Издательство «Лаборатория Базовых Знаний», ЗАО «Издательство БИНОМ», 2004. – 928 с.
3. Смольянова, Е.Л. К вопросу о классификации факторов и резервов обеспечения конкурентоспособности предприятия / Е.Л. Смольянова, В.Б. Малицкая // Вестник ТГУ. – 2009. – Выпуск 2 (70). – С. 336–344.
4. Large Economic / Методы оценки конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.largeeconomic.ru/laecos-663-1.html>. – Дата доступа 18.09.2016.
5. Александров, А.В. Факторы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур / А.В. Александров // Электронный научный журнал, – ВГТУ, 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-29-292011/item/454-2011-05-26-10-40-01>. – Дата доступа 11.09.2016.
6. Деловой мир / Обзор существующих методы оценки конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delovoymir.biz/2012/03/26/obzor-suschestvuyuschih-metodov-ocenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya.html>. – Дата доступа 12.09.2016.
7. Криворотов, В.В. Принципы и факторы построения системы показателей конкурентоспособности предприятия / В.В. Криворотов // Проблемы современной экономики. – 2004. – №4. – С. 102-104.
8. Головачев, А.С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2012. – 319 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

канд. техн. наук **М.Ж. Банзекуливахо**
Полоцкий государственный университет
А.В. Петкевич
КУП «Минскоблдорстрой», Минск

Управление цепями поставок (*Supply Chain Management – SCM*) – это процесс организации, планирования, контроля и регулирования товарного потока, начиная с получения заказа и закупки сырья и материалов для обеспечения производства товаров, и далее через производство и распределение, доведение его с оптимальными затратами ресурсов до конечного потребителя в соответствии с требованиями рынка.

Для Республики Беларусь управление цепями поставок является важным аспектом регулирования и управления, так как ограниченность природных ресурсов обуславливает необходимость использования инновационной модели развития и повышения конкурентоспособности отечественной экономики, а также её геополитического положения.

Эффективная организация и управление цепью поставок оказывает определяющее влияние на темпы и пропорции экономического развития национальной экономики. Реализуя функции распределения и обмена, сформированные цепи поставок определяют динамику товарно-материальных, информационных, финансовых и других потоков в процессе воспроизводства. При управлении цепью поставок возникает задача объединения рынка, сбытовой сети, производственного процесса и закупочной деятельности таким образом, чтобы обеспечить обслуживание клиентов на более высоком уровне и с меньшими издержками.

Особое положение в управлении цепями поставок играет транспорт. Роль транспорта в повышении экономической эффективности основной деятельности компаний наглядно проявляется в применении технологии «точно вовремя» (*Just in time*). При доставке требуемых грузов в заранее установленные сроки не требуется содержание складского хозяйства (это экономит затраты на использование земельных площадей, строительство зданий, оплату персонала, приобретение технологического оборудования) и ускоряется оборачиваемость капитала. Вместе с тем работа по жесткому расписанию увеличивает нагрузку на управленческий аппарат по планированию, контролю и диспетчеризации поставок. В случае непредвиденных сбоев в нарушении графика перевозок участники несут значительные финансовые потери. Если грузоотправитель не успел подготовить груз к пе-

ревозке в оговоренное время, то он все равно оплачивает использование транспорта, как если бы перевозка состоялась [1].

Отмечая место транспорта в управлении цепями поставок, стоит отметить, что благодаря транспорту, логистический процесс товародвижения (начиная от поставщиков сырья и материалов, охватывая различного рода посредников, и заканчивая потребителями готовой продукции) трансформируется в единую технологическую цепь, а транспорт становится неотъемлемой частью единого транспортно - производственного процесса. В этой цепи основные функции транспорта заключаются в перемещении грузов и их хранении.

SCM-решения создают оптимальные планы использования существующих технологических линий, подробно расписывающие, что, когда и в какой последовательности надо изготавливать с учетом ограничений мощностей, сырья и материалов, размеров партий и необходимости переналадки оборудования на выпуск нового продукта. Это помогает добиться высокого удовлетворения спроса при минимальных затратах.

По данным крупнейших аналитических компаний (AMR Research, Forrester Research), благодаря SCM, компании получают следующие конкурентные преимущества:

- увеличение прибыли от 5% до 15%;
- уменьшение стоимости и времени обработки заказа от 20% до 40%;
- сокращение времени выхода на рынок от 15% до 30%;
- сокращение закупочных издержек от 5% до 15%;
- уменьшение складских запасов от 20% до 40%;
- сокращение производственных затрат от 5% до 15% [2].

Отлаженная система поставок помогает совершенствовать систему планирования, оптимизировать складские запасы, осуществлять своевременные поставки, обеспечивать соответствие предложения спросу, снижать затраты и, как следствие, увеличивать рыночную стоимость организации.

Успешность бизнеса лучших компаний мира во многом объясняется профессиональным управлением цепочками поставок и постоянными мероприятиями, нацеленными на оценку их эффективности.

Эффективность управления цепью поставок в обобщенном виде можно представить как рыночный, внутрифирменный и эффект поставщика.

Рыночный эффект. Управление цепью поставок позволяет достигать долгосрочные конкурентные преимущества, которые возникают благодаря, например, возможности предприятий-участников цепи концентрироваться на выполнении основных видов деятельности, сокращении рыночных рисков с помощью эффективной координации в цепи и постоянного потока информации. Последовательная направленность процессов на клиентов и их желания обуславливает возможность увеличения уровня обслуживания и удовлетворения клиентов. Совокупная координация в цепи поставок дает

возможность сокращать время выполнения заказа и поставки, увеличивать уровень доверия и лояльность со стороны потребителей.

Кроме того, управление цепью поставок способствует тесному сотрудничеству между организациями-участниками, ускорению инновационных процессов и освоению новых рынков сбыта.

Внутрифирменный эффект. Благодаря оптимизированным прогнозам потребностей, поддержанных информационно-технической базой, а также постоянному обмену информации о мощностях и возникающих «узких местах», система управления цепью поставок создает прозрачность информации о количестве запасов, объемах сбыта, сроках выполнения заказов и т.д. Это дает возможность существенно сократить запасы, повысить производительность и эффективность инфраструктуры, оптимизировать размеры партий поставок, повысить уровень обслуживания и, наконец, эффективность управления потоками на всей протяженности цепи поставки.

Эффект (выгода) для поставщиков. В рамках управления цепью поставок при ориентации на клиентов использование информационных технологий позволяет освоить новые рынки, что дает возможность поставщикам расширять существующие границы рынка.

Эффективная координация внутрифирменных и межорганизационных процессов с описанными выше потенциальными преимуществами выступает в качестве важного фактора существенного сокращения затрат на процессы по всей цепи поставок [3].

Современным пониманием эффективности цепей поставок является проектирование таких цепей поставок, которые характеризовались бы высоким уровнем экономической эффективности и необходимым уровнем устойчивости.

Таким образом, можно сделать вывод, что управление цепями поставок позволяет совершенствовать систему планирования, оптимизировать складские запасы, осуществлять своевременные поставки, обеспечивать соответствие предложения спросу, снижать затраты и, как следствие, увеличивать рыночную стоимость организации. Также стоит отметить, что SCM положительно влияет на темпы и пропорции экономического развития национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миротин, Л.Б. Международные перевозки: учебник / Л.Б. Миротин, В.М. Курганов; под ред. Л.Б. Миротина. – 2-е изд., стер. – М.: Академия, 2013. – 304 с.
2. Управление цепочками поставок (SCM) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hetnet.ru/business/solutions/20/>. – Дата доступа: 10.09.2016.
3. Концепция управления цепью поставок и потенциалы преимущества с позиции интегрального менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/7323/>. – Дата доступа: 09.09.2016.

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

канд. экон. наук **И.А. Бигдан, Е.В. Жилиякова**

Харьковский государственный университет питания и торговли

В условиях финансово-экономического кризиса важно определить концепцию антикризисного управления. Большинство авторов публикаций по данной проблематике предполагают, что антикризисные мероприятия нужно осуществлять в ситуации, когда индикаторы финансового состояния предприятия сигнализируют о кризисной ситуации. Подобный подход ослабляет сущность антикризисного управления, игнорируя его предупреждающую, опережающую функцию. Антикризисное управление должно начинаться не с анализа баланса предприятия и осуществления чрезвычайных мер по предотвращению кризиса со стратегических действий – выбора миссии предприятия, разработки концепции и цели его деятельности, формирования и поддержки на достаточном уровне стратегического потенциала предприятия, способного противостоять внутренним и внешним рискам.

Каждое предприятие в разные периоды существования испытывает кризисы развития. Как свидетельствует практический опыт деятельности многих отечественных предприятий, возникновение кризиса не происходит спонтанно. Факторы, которые вызывают кризис функционирования предприятия, с позиции антикризисного управления могут быть: зависящие (регулируемые предприятием) и независимые (преимущественно внешние, усложняющие процессы функционирования предприятия).

Необходимо согласиться с мнением известного специалиста по проблематике антикризисного управления Э.Г. Короткова, который отмечает, что «...в антикризисном управлении мероприятия по предотвращению кризиса как в количественном, так и в содержательном ракурсе имеют приоритетное значение над мероприятиями связанными с выходом предприятия из кризиса» [1, с. 84]. Предложенная ранее система антикризисных процедур учитывает все причины, факторы, признаки, предпосылки, тенденции, симптомы и тревожные сигналы, которые определяют кризисное состояние предприятия [2, с. 52]. Первый блок системы диагностических процедур содержит семь основных групп элементов, которые в совокупности характеризуют направленность и степень развития кризисной ситуации на предприятии. Оценка выделенных в данном блоке элементов позволяет идентифицировать возможные «сигналы» кризиса и выявить основные факторы и причины возникновения кризисной ситуации. Второй блок системы диагностических процедур предусматривает оценку степени реализации совокупных предельных возможностей относительно противостояния развития кризисной ситуации на предприятии. С целью недопу-

щения кардинального влияния кризиса на финансово-хозяйственную деятельность предприятия за счет использования технологий антикризисного управления осуществляется оценка возможностей предприятия относительно обеспечения целевого уровня его антикризисной устойчивости. Результаты данной оценки являются основой для определения фазы развития кризисной ситуации на предприятии и, соответственно, оценки масштабов кризиса.

Таким образом, реализация предложенной системы диагностических процедур при обосновании антикризисной стратегии предприятия оказывает содействие своевременному выявлению различного рода внешних и внутренних отклонений и дает возможность руководству предприятия принять своевременные меры по нейтрализации отрицательного влияния и коррекции курса на антикризисное развитие.

Вместе с тем, необходимо особо отметить, что центральным элементом антикризисного управления является антикризисная программа, которая объединяет его цели, способы их достижения с заданием выхода из нестабильного положения и обеспечения развития предприятия в дальнейшем. Подтверждением этому служит целый ряд требований, выдвигаемых к антикризисной программе: подчиненность стратегическим приоритетам предприятия, своевременность и гибкость реакции на новые внешние и внутренние факторы, влияющие на результаты деятельности предприятия, количественная и качественная измеримость результатов и параметров антикризисных мероприятий, конкретность содержания для исполнителей [3, с. 48]. Теоретические вопросы и методические аспекты определения содержания антикризисной программы принадлежат к наименее разработанным. Дальнейшее развитие методического подхода к формированию антикризисных программ, на наш взгляд, должно осуществляться с учетом отраслевых особенностей функционирования предприятий, что в перспективе предоставит возможность разработки типовых программ для предприятий различных форм собственности, организационно-правовых форм хозяйствования и размеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление. Учебное пособие / под ред. Короткова Э.М., – М.: "ИНФРА-М", 2002. – 432 с.
2. Гросул, В.А., Жилиякова, О.В. Обґрунтування системи діагностичних процедур при формуванні антикризової стратегії підприємства / В.А. Гросул, О.В. Жилиякова // Збірник центру наукових публікацій за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції: Мультинаукові дослідження як тренд розвитку сучасної науки. – 2015. – С. 51-54.
3. Коюда В.О. Антикризова програма – основа системи антикризового управління підприємством / В.О. Коюда, О.М. Костіна // Бизнес Информ. – 2009. – № 12. – С. 47-49.

НЕКОТОРЫЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕОРИИ ЗАНЯТОСТИ

канд. экон. наук **И.В. Зенькова**

Полоцкий государственный университет

Обобщен теоретический опыт российских и зарубежных исследователей на категорию занятости Р. Дж. Эренберга, Р.С. Смита, Марка Р. Киллингворта (Mark R. Killingworth), Джеймса Дж. Хекмэна (James J. Heckman), Джейкоба Минсера (Jacob Mincer), Соломона Полачека (Solomon Polachek), Стивена Джона Ника (Stephen John Nickell), Марком Монтгомери (Mark Montgomery), Джеймсом Трусселем (James Trussel) и выявлены некоторые фундаментальные предпосылки формирования занятости.

Рассмотрен теоретический подход к занятости Р. Дж. Эренберга, Р.С. Смита, который ценен для нашего исследования обоснованием характера неразрывности процесса труда от самой рабочей силы. Российские исследователи в качестве не денежных факторов на рынке труда выделили условия труда, элемент справедливости в принятии управленческих решений, гибкий рабочий график рабочей силы [1, с. 2].

Подход ценен выделением в качестве законов, определяющих отношения занятости на рынке труда следующих: институты, позволяющие эффективно взаимодействовать продавцу и покупателю на рынке труда; информационные потоки между участниками занятости на рынке труда; определены регулирующие институты между участниками занятости на рынке труда; показана распределяющая по рабочим местам функция заработной платы, отраслям, регионам [1, с. 2].

В качестве основного фундаментального закона регулирующего отношения занятости Р. Дж. Эренбергом и Р.С. Смитом определен закон редкости ресурса и закон рациональности. Примечательно, что данные законы для рабочей силы действуют как инструмент принятия решения о количестве предложения труда, определения количественного соотношения в системе «рабочее время – досуг». Для работодателя всегда экономически целесообразны решения по поводу отношения структурных элементов в системе «объем выпускаемой продукции (услуги) – объем физического капитала – количество нанимаемой рабочей силы» [1, с. 6].

В качестве одного из индикатора занятости выделен общий уровень участия в составе рабочей силы. Подход ценен выделением напряженности рынка труда через соотношение предложения рабочей силы по определенной профессиональной структуре к имеющимся вакантным рабочим местам с учетом доминирующей заработной платы [1, с. 36].

Ими обоснована распределительная функция рынка труда в части сопоставления пропорций распределения рабочей силы по секторам в ка-

кой-то период времени. Подход Р. Дж. Эренберга, Р.С. Смита к занятости ценен для нашего исследования рассмотрением в качестве условий занятости уровня вознаграждения, условий труда, выделением различной привлекательности условий труда для различных категории демографических, квалификационных и профессиональных групп [1, с. 40].

Подход российских исследователей Р. Дж. Эренберга, Р.С. Смита полезен для нашего исследования выделением макроэкономических фундаментальных причин стимулирующих занятость. Они таковы: инвестиционные налоговые льготы; налоговые льготы, направленные на стимулирование занятости или субсидирование заработной платы; международная торговля между странами. [1, с. 147]. Подход ценен выделением категории «квазипостоянные издержки». Для нас примечательны в составе этих издержек затраты, которые несет работодатель на наем и обучение рабочей силы [1, с. 150]. Подход ценен выделением оплачиваемых часов и часов, реально проведенных на работе [1, с. 197]. Для нас рассмотрение оплачиваемых часов и часов, реально проведенных на работе ценно в части рассмотрения достижения эффективной занятости.

Подход ценен обоснованием, что в основе выбора профессии со стороны потенциального работника лежит максимизация полезности. Учет в этой категории денежного и не денежного компонента наталкивает нас на содержание экономически целесообразного рабочего места и понимания того, что если выбор профессии проведен осознано, с четким пониманием своих личностных желаний и с учетом уровня заработной платы в перспективе, то занимая рабочее место работник производителен и в достижении ее мотивационную функцию выполняет не только заработная плата но и личностная реализация [1, с. 275 – 276].

Примечательность подхода Р. Дж. Эренберга состоит в обосновании рабочих мест с точки зрения требований образования и профессиональной подготовки [1, с. 276]. Примечательно обоснование в качестве условий рабочего места таких критериев как повторяемость операций, напряженность труда, возможность принятия решений [1, с. 284]. Подход ценен выделением в качестве причины изменения в структуре спроса на труд несоответствие профессионально-квалификационной структуры предложения работников и спросом на труд в рамках определенной территории. Р. Дж. Эренберг обращает внимание на несоответствие предложения и спроса на рабочих в разрезе различных регионов [1, с. 625].

Подход американских ученых к занятости Марка Р. Киллингворта и Джеймса Дж. Хекмэна (Mark R. Killingworth, James J. Heckman) ценен для нас рассмотрением категории «предложение женского труда». Обращено внимание на важность совмещения женского труда с ее возможностью заниматься семьей, разумно распределять свое время на досуг и рабочее время, а также исследована категория разнородности рабочих мест [2, с. 126].

Подход американских ученых Джейкоба Минсера (Jacob Mincer), Соломона Полачека (Solomon Polachek) ценен для нашего исследования выделением категории предложения женского труда с учетом процесса деторождения, где учтены прямые затраты в воспроизводстве человеческого капитала. Они таковы: издержки упущенных доходов; потеря опыта, который определяет будущий уровень доходов и амортизация накопления человеческого капитала [3, с. 255].

Подход американского ученого к занятости Стивена Джона Ника (Stephen John Nickell) ценен рассмотрением стоимости найма и увольнения. Им рассмотрен процесс найма на работу, отмечены в качестве затрат расходы на рекламу, время на собеседование и тестирование. Рассмотрен процесс введения нового сотрудника в производительную рабочую силу: прямые расходы на обучение, косвенные расходы в виде потерянной производительности труда пока работник вникает в суть работы. Подход ценен рассмотрением категории «эффективные часы работы» и «фактически ожидаемые часы работы». Эффективные часы работы выглядят линейной функцией. Фактически ожидаемые часы выглядят выпуклой кривой по отношению к эффективным часам, потому что имеет место нарастающая усталость и неэффективность к концу рабочего дня [4, с. 478, 496].

Систематизированы экономические закономерности достижения эффективной занятости при анализе теоретических подходов – современников [1, с. 5]:

1) закон ограниченности трудовых ресурсов при достижении эффективной занятости за счет согласования рынка образовательных услуг и занятости на рынке труда работает в части выявления издержек для нанимателя и вознаграждения рабочей силы;

2) рациональность поведения людей на рынке труда при достижении эффективной занятости за счет согласования рынка образовательных услуг и занятости на рынке труда проявляется через последовательность реакции на общие экономические стимулы (например, уровень заработной платы, соотношение элементов «рабочее время – досуг»), а также приспособляемость поведения рабочей силы на изменение экономических стимулов. К примеру, если рабочая сила сопряжена с целями фирмы и в условиях антикризисного управления уровень заработной платы удерживается на постоянном уровне, то в принципе производительность труда рабочей силы не должна снизиться, так как коэффициент трудового участия не снижается;

3) обоснована закономерность «высокая текучесть рабочей силы – низкая заработная плата» и «низкая текучесть рабочей силы – высокая заработная плата» [1, с. 8]. При высокой текучести рабочей силы наниматель вынужден перераспределять поток денежных ресурсов на наем рабочей силы и как правило несет издержки на ее переподготовку;

4) обозначена обратная зависимость между уровнем квалификации и прямой эластичностью спроса по заработной плате. Так, чем выше уровень

квалификации, тем ниже прямая эластичность спроса по заработной плате именно для этой группы [1, с. 129 – 130].

Подход ценен выделением зависимости между спросом на квалифицированный труд и неквалифицированный от уровня заработной платы. Прямая эластичность спроса по заработной плате на квалифицированный труд ниже прямой эластичности спроса по заработной плате на неквалифицированный труд. И показательна взаимозаменяемость труда и капитала в зависимости от уровня квалификации рабочей силы.

Итак, взаимозаменяемость высококвалифицированной рабочей силы и капитала меньше чем взаимозаменяемость неквалифицированного труда и капитала, скорее в первом случае они дополняемы. Выявленный факт дополнения квалифицированного труда и капитала важен для нашего диссертационного исследования в части обоснования важности согласования навыков и умений квалифицированной рабочей силы с технико-технологическими параметрами рабочих мест [1, с. 130];

5) интересен факт выявленной зависимости между продолжительностью рабочего времени в краткосрочной период и определяющим характером спроса на рынке труда;

6) примечателен факт выявленной зависимости продолжительности рабочего времени в долгосрочной перспективе и его определяющим характером предложения труда, поскольку во времени могут на рынок входить новые фирмы и появляться новые технологии. Для нашего исследования эта закономерность примечательна пониманием, что профессионально-квалификационная структура предложения трудовых ресурсов определяет продолжительность рабочего времени. Поскольку в долгосрочной перспективе вводятся новые технологии и новые рабочие места то профессионально-квалификационная структура предложения трудовых ресурсов должна максимально согласовываться с технико-технологическими параметрами рабочих мест [1, с. 196 – 197];

7) подход ценен выделением взаимосвязи производительности на рынке труда, домашней производительности и жизненного цикла человека [1, с. 260].

Для нас ценна предложенная Р. Дж. Энербергом категория «способность рабочей силы зарабатывать на рынке труда», очевидна закономерность: чем выше способность рабочей силы зарабатывать на рынке труда, тем больше ее производительность на рынке труда и меньше домашняя производительность и наоборот [1, с. 260].

Американскими учеными Марком Монтгомери, Джеймсом Трусселем (Mark Montgomery, James Trussel) выделена зависимость между степенью эластичности предложения женского труда от уровня заработной платы и зависимостью от количества детей в семье и их возраста [3, с. 255].

Итак, основными фундаментальными причинами формирования теории занятости обоснованы: закон ограниченности трудовых ресурсов; рациональность поведения людей на рынке труда; закономерность «высокая текучесть рабочей силы – низкая заработная плата»; «низкая текучесть рабочей силы – высокая заработная плата»; обратная зависимость между уровнем квалификации и прямой эластичностью спроса по заработной плате; зависимость между продолжительностью рабочего времени в краткосрочной период и определяющим характером спроса на рынке труда; взаимосвязи производительности на рынке труда, домашней производительностью и жизненным циклом человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Эренберг Р. Дж. Смит Р.С. Современная экономика труда: теория и государственная политика. – М. – Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.
2. Handbook of labor economics: 2 vol. / edited by: Orley C. Ashenfelter and Richard Layard. – North-Holland, 2005. – Volume 1: Female Labor Supply: A Survey / Mark R. Killingsworth, James J. Heckman. – 2005. – P. 103 – 204. = Руководство по экономике труда: в 2 т. / редкол.: О.С. Ашенфельтер, Р. Лаярд. – Норт Холланд, 2005. – Т. 1: Предложение женского труда: обзор / Марк Р. Киллингворт, Джеймс Дж. Хекмэн. – 2005. – С. 103 – 204.
3. Handbook of labor economics: 2 vol. / edited by: Orley C. Ashenfelter and Richard Layard. – North-Holland, 2005. – Volume 1: Models of marital status and childbearing / Mark Montgomery, James Trussel. – 2005. – P. 205 – 271. = Руководство по экономике труда: в 2 т. / редкол.: О.С. Ашенфельтер, Р. Лаярд. – Норт Холланд, 2005. – Т. 1: Модели семейного положения и деторождения / Марк Монтгомери, Джеймс Труссель. – 2005. – С. 205 – 271.
4. Handbook of labor economics: 2 vol. / edited by: Orley C. Ashenfelter and Richard Layard. – North-Holland, 2005. – Volume 1: Dynamic models of labour demand / Stephen John Nickell. – 2005. – P. 473 – 522. = Руководство по экономике труда: в 2 т. / редкол.: О.С. Ашенфельтер, Р. Лаярд. – Норт Холланд, 2005. – Т. 1: Динамичная модель спроса на труд / Стивен Джон Ник. – 2005. – С. 473 – 522.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПРЕДЕЛЕНИЙ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ»

канд. экон. наук **И.В. Зенькова, Н.В. Друз**
Полоцкий государственный университет

На сегодняшний день в экономической литературе можно найти множество определений и способов оценки конкурентоспособности.

Многообразие определений понятия «конкурентоспособность» связано с особенностями постановки задачи и цели исследования, что приводит автора к необходимости акцентировать свое внимание на том или ином аспекте конкурентоспособности, но не принимается в расчет последующими исследователями; или с выбором предмета исследования (товар, услуга), субъекта конкуренции (предприятие, отрасль, регион, националь-

ная экономика, государство), объекта конкуренции (спрос, рынок, факторы производства), масштаба деятельности (товарные рынки, отраслевые рынки, региональные рынки, межрегиональные рынки, мировые рынки).

В настоящее время конкуренция как движущая сила заставляет производителей постоянно искать новые пути повышения своей конкурентоспособности. Понятие «конкурентоспособность организации» является относительно новым для экономики, поэтому существует некоторая неоднозначность в толковании понятий, связанных с конкурентоспособностью организации, наличие различных трактовок.

Многообразие публикаций, применение в них разного понятийного аппарата, подходов и методов исследования косвенно показывает сложность категории «конкурентоспособность организации».

При проведенном анализе публикаций в области конкурентоспособности организаций выявляется, что каждый автор в зависимости от целей и задач исследования, исследуемых аспектов конкретных объектов, требований субъектов рыночных отношений дает свое определение конкурентоспособности предприятия.

Так, в результате изучения работ по данной тематике было обнаружено более 50 определений, некоторые из них приведены в таблице.

Таблица

Некоторые примеры определения термина «конкурентоспособность»

Ф.И.О. автора	Определение
Бабенко Д.Н.	Конкурентоспособность представляет собой комплексную характеристику предприятия, отражающую уровень его превосходства по отношению к реальным конкурентам по двум составляющим – рыночной и ресурсной [1, с. 123]
Донцова Л.В.	Способность предприятия противостоять на рынке другим производителям аналогичной продукции(услуги) как по степени удовлетворения своими товарами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности [2, с. 23].
Баринов А.В.	Конкурентоспособность объектов складывается из конкурентоспособности его элементов и их организованности для достижения цели [3, с. 134].
Миронов М.Г.	Конкурентоспособность организации – это способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише [4, с. 34].
Фатхутдинов Р.	Конкурентоспособность – это свойство объекта и системы сервиса, характеризующаяся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [5, с.18].

Сравнительный анализ определений «конкурентоспособность организации» позволяет сделать следующие выводы.

Всю совокупность определений можно разделить на три группы [5, с. 57]:

а) характеризующие внутреннюю и внешнюю деятельность фирмы, без упоминания товара;

б) базирующиеся только на составляющей конкурентоспособности;

в) сочетающие товар и производственную деятельность субъекта.

Лишь одно из приведенных доводов содержит слово «превосходство». Конкурентоспособность – это сравнительная категория, то есть должен применяться математический аппарат оценки и ранжирования сравниваемых объектов.

Используемые определения однозначно не устанавливают состав смыслообразующих элементов термина «конкурентоспособность организации», что препятствует выработке метода измерения ее уровня.

Приведенные определения не ориентированы на решение управленческих задач. Менеджмент, прежде всего, интересуется проблема управления уровнем конкурентоспособности предприятия. Сравнивая результаты оценки конкурентов по одной и той же методике, можно их ранжировать по конкурентоспособности.

Ни в одном из используемых определений не указывается, кто же оценивает конкурентоспособность организации. Однозначно, что для внешнего пользования она должна оцениваться субъектами внешней среды.

В использованных определениях не указывается временной фактор конкурентоспособности. Конкуренция на рынке – процесс непрерывный поэтому «победитель» в конкурентной борьбе определяется на конкретный момент времени как баланс предприятия.

Лишь в некоторых определениях подчеркивается, что конкурентоспособность предприятия устанавливается на определенном рынке. Предприятие, во-первых, не может одновременно присутствовать на всех рынках, во-вторых, оно может быть конкурентоспособным на одних и неконкурентоспособным на других рынках, где присутствует.

В используемых определениях, если даже упоминается товар, не производится его конкретизация. Конкурентоспособность предприятия целесообразно оценить по отношению к конкретному товару. Не исключая, что у одного и того же производителя могут быть товары конкурентоспособны, а другие – годами «лежать на полках».

Используемые определения чаще ориентированы на оценку конкурентоспособности предприятий на текущий момент; по фактическим данным, тогда как для управленческих целей важнее ориентация на будущее, учет потенциала роста.

Проведенный анализ литературных источников в исследуемой области позволяет заключить, что общепринятого, удовлетворяющего всех

участников рыночных отношений определения конкурентоспособности организаций, нет.

С учетом вышеприведенных замечаний сформулирован возможный вариант определения: «конкурентоспособность предприятия – это оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынка над конкурентами в данный момент времени, достигнутое без ущерба окружающим, определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего способность в будущем разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары, превосходящие по качеству и цене аналоги»

Данное определение подчеркивает следующие аспекты конкурентоспособности предприятия такие как [1, с. 167]:

- цели общественного суждения, которые оцениваются внешними субъектами;
- оценка, которая ведется на сегментах рынка, где присутствует предприятие;
- оценка, которая представляет собой превосходство над конкурентами;
- оценка, которая ведется в конкретный момент времени, и поэтому могут использоваться фактические и прогнозные показатели;
- оценка, интегрирующая два комплексных показателя: конкурентоспособность товара и конкурентный потенциал предприятия;
- показатель, ориентированный на будущее;
- метод измерения конкурентоспособности предприятия.

Критический обзор понятия «конкурентоспособность предприятия» позволил выявить недостатки известных определений.

На основе анализа экономической литературы можно сформулировать авторское определение конкурентоспособности. Таким образом, конкурентоспособность – возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Это обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциалы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
2. Чайникова, Л. Н. Конкурентоспособность предприятия / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.
3. Александрович, Я. М. Методологические подходы к определению уровня конкурентоспособности продукции / Я. М. Александрович // Экономический бюллетень. - 2013. - №7. - С. 86 - 98.
4. Бакалягин, Г. Б. Конкурентоспособность малого предпринимательства / Г. Б. Бакалягин // Вопросы статистики. – 2013. - №8. - С. 81- 84.
5. Белый, Е. К. Конкурентоспособность и качество продукции : два уровня управления. / Е. К. Белый // Маркетинг. - 2013 . - № 4. - С. 29 - 34.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕВОЛЮЦІЙНОГО АЛГОРИТМУ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ В МОДЕЛІ МІЖГАЛУЗЕВОГО БАЛАНСУ

канд. екон. наук **В.М. Кобець**
Херсонський державний університет

Підвищення різноманітності популяції (рішень інвесторів) досягається за допомогою еволюційного алгоритму знаходження часток капіталовкладень для всіх інвесторів, окрім найуспішнішого за критерієм прибутку, що стимулює інвесторів до інновацій у їх інвестиційних стратегіях. Зменшення різноманітності популяції шляхом відбору найуспішніших інвесторів за критерієм прибутку і фіксування їх часток капіталовкладень, стимулює до Еволюційні стратегії, як правило, застосовуються до числової оптимізації як швидкий і добрий оптимізатор для дійсних чисел, особливість якого – самоадаптація шляхом мутації параметрів [1].

Поява динамічного середовища звичайно веде до того, що система більше не піддається аналітичному розв'язку. Числові симуляції мульти-агентних систем формують альтернативу аналітичному підходу, оскільки є набагато гнучкішими в дослідженні поведінки економічної системи. Вони дозволяють вивчати вплив розміру сукупності інвесторів й ефектів динамічного середовища на формування еволюційних стратегій та їх ефективність. Різні припущення можуть робитися щодо факторів відбору та інноваційних механізмів (випадкові мутації технологічних коефіцієнтів, детерміністичні тренди для найефективніших інвесторів, рекомбінація стратегій) й обмеженої раціональності агентів (звички, імітація) [2]. Системи з *ендогенними* змінними (на відміну від *екзогенних*) породжують системи зі складним оберненим зв'язком [3].

Мета роботи – порівняти, як за допомогою еволюційних алгоритмів адаптуватимуться стратегії інвесторів, спрямовані на максимізацію їх прибутків, до зміни технологічних взаємозв'язків між галузями в умовах недовгої інформації.

Завдання інвестора – визначити, яку частку своїх капіталовкладень кожен інвестор має вкладати в галузі економіки в поточний період, щоб отримати максимальний прибуток в умовах невизначеності в наступний період.

Інвестор адаптує свою поточну стратегію, що залежить від початкових умов (історії). Функція прибутку кожного інвестора показує, яка з двох стратегій виживатиме і поширюватиметься – стратегія лідера, який у поточному періоді має найбільший прибуток і *не змінюватиме* своїх часток інвестування, чи стратегія послідовника, який імітує найуспішніші стратегії

інших інвесторів і *змінює* свої частки інвестування. Отже, алгоритм адаптації стратегій інвесторів [4] до зміни технологічних взаємозв'язків включає 8 кроків (рис. 1):

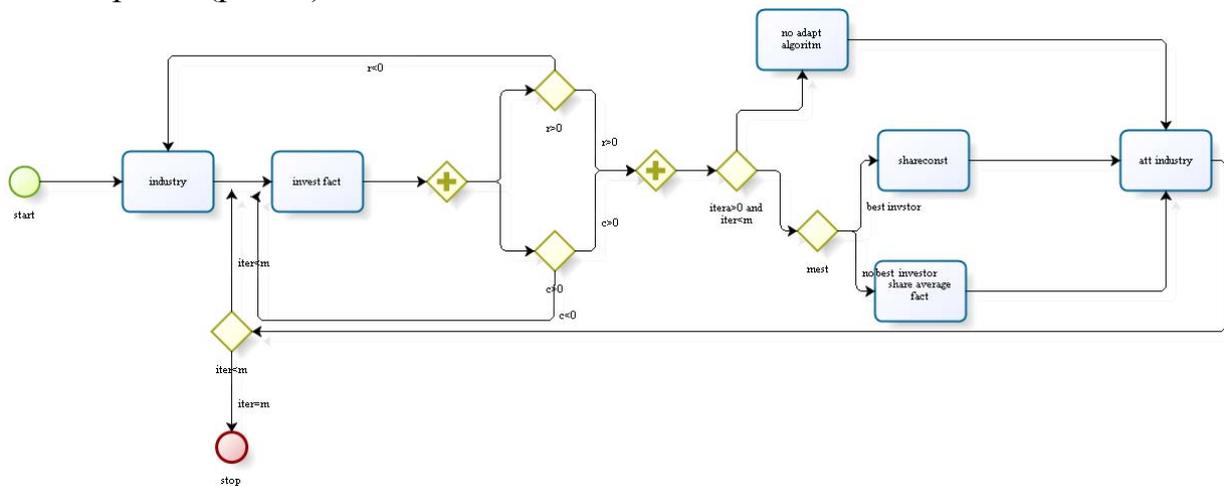


Рис. 1. Алгоритм адаптації інвестиційних стратегій

1. Ініціалізація галузей

В економіці країни діє n галузей. Для аналізу інвестиційної привабливості галузей у початковому періоді $t = 0$ вводиться матриця технологічних коефіцієнтів $A_0 = \{a_{ij}^{(0)}\}$, $i, j = 1, \dots, n$, яка описує взаємозв'язки між усіма галузями, і матриця кінцевого попиту Y на продукцію всіх галузей.

2. Обчислення валового випуску

За допомогою методу «витрати-випуск» обчислюється валовий випуск продукції кожної галузі: $X_0 = (E - A_0)^{-1} \cdot Y$, і визначається валовий випуск усієї економіки країни за рік $X_0 = \sum_{i=1}^n X_i^{(0)}$.

3. Ініціалізація інвесторів

В країні є m інвесторів, число яких не змінюється протягом всіх симуляцій. У початковому періоді існує егалітарний розподіл усіх доходів між інвесторами, кожен із них володіє однаковим початковим обсягом коштів $I_k^{(0)} = \frac{X_0}{m}$, $k = 1, \dots, m$ для формування власного інвестиційного портфелю. Загальна сума коштів у інвесторів $I_0 = \sum_{k=1}^m I_k^{(0)}$ дорівнює валовому випуску країни X_0 . Кожен інвестор застосовує одну стратегію за період, число активних стратегій дорівнює кількості інвесторів.

4. Початковий розподіл інвестицій за галузями

Кожен інвестор може інвестувати весь свій дохід в одну або декілька галузей. Вектор їх інвестиційних стратегій – невід'ємний. Якщо сума інве-

стицій – однакова у декількох інвесторів, то право на черговість капіталовкладень визначається випадково.

5. Зміни технологій виробництва

У загальному випадку зміна виробничих коефіцієнтів визначається заміною одного вектору виробничих коефіцієнтів на інший. Кожен вектор формується незалежно і випадково з однорідного розподілу.

6. Обчислення прибутку інвесторів

Для періоду $t=1$, починаючи з першої галузі, визначається інвестор, який вклав найбільшу суму в дану галузь. Застосовується наступна умова для розрахунку прибутку для найбільшого інвестора (для визначеності - першого) в галузь j :

7. Визначення еволюційної стратегії

Решта інвесторів, прибуток яких від інвестицій виявиться нижчим, ніж у найефективнішого інвестора, прагнуть досягнути, а в перспективі і перевершити його результат.

Для цього вони застосовують наступну еволюційну стратегію:

1) обчислюються частки інвестованих коштів для всіх інвесторів по всім галузям;

2) другий за величиною прибутку інвестор для кожної галузі, в яку він інвестував, за критерієм прибутку визначає двох найуспішніших інвесторів у цю галузь (серед них може бути і він). Після чого він обчислює середню з-поміж цих часток.

У ході експерименту для еволюційна динаміка інвестиційних стратегій описується наступними графіками (вісь x – час, y – динаміка показника):

1. Варіація рентабельності галузей (зумовлена зміною виробничих коефіцієнтів).

2. Середня ефективність всіх стратегій кожного інвестора за критерієм прибутку для порівняння найкращих результатів між двома типами стратегій інвесторів – лідера та імітаторів.

3. Коефіцієнт Джині (розподіл прибутку між фіксованою кількістю інвесторів після завершення основної фази симуляції).

4. Динаміка коваріації між інвестиціями та прибутком. Показує як змінюється кореляція між цими показниками щоразу як починаються зміни у виробничих коефіцієнтах.

Прикладний додаток *Інвестиційна Стратегія* демонструє результати двох конкуруючих стратегій: лідерської, за якої частки інвестицій не змінюються і послідовницької, за якої імітуються стратегії двох найбільш ефективних інвесторів. Результати представлені у вкладках *Calculation*, *Profit Dynamics*, *Profitability Dynamics*. Рис. 2 показує результати для 100 експериментальних періодів (відповідає 100 рокам).

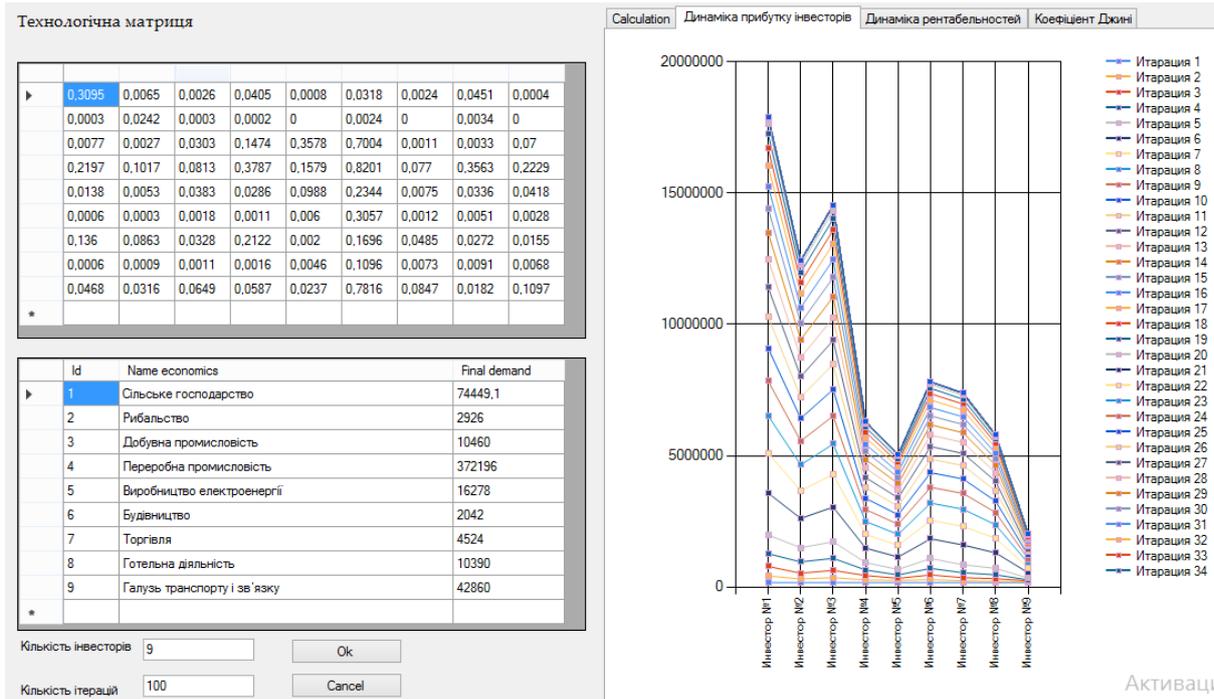


Рис. 2. Програмний додаток *Інвестиційна Стратегія*

Інвестор з найбільшим фондом має право робити капіталовкладення в найбільш прибутковій галузі. Якщо технологічні коефіцієнти матриці у середньому збільшуються (це призводить до скорочення рентабельності), то всі інвестори за виключенням першого майже не мають шансів за допомогою еволюційних алгоритмів бути ефективнішим, ніж найбільший інвестор (рис. 3).

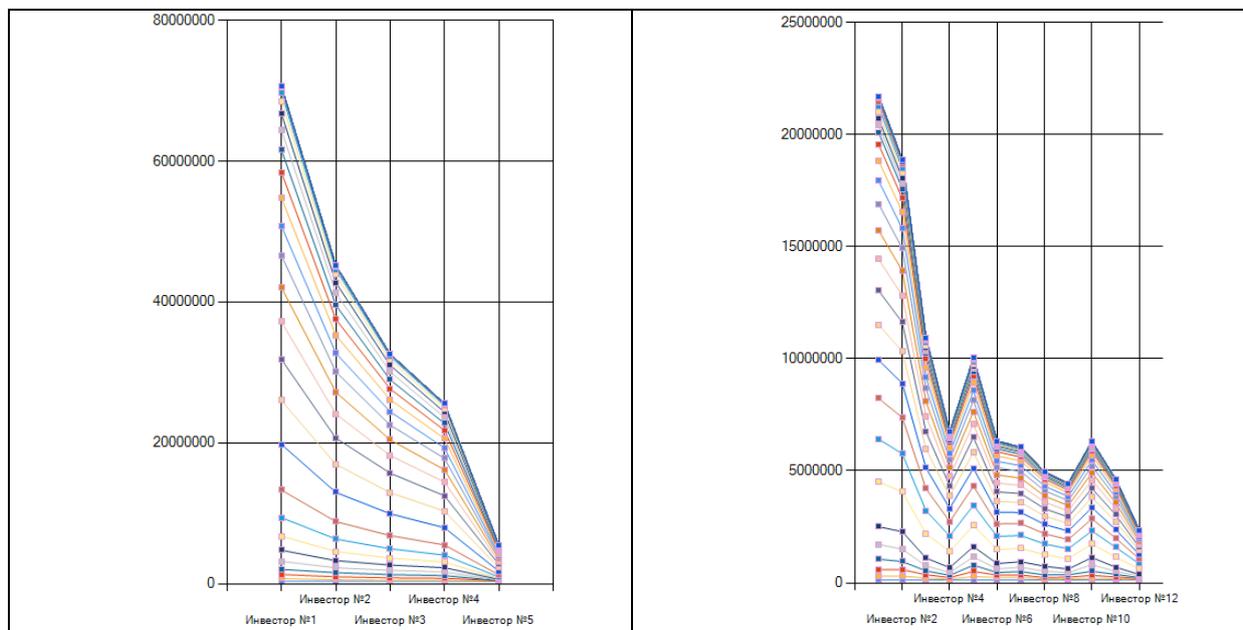


Рис. 3. Програмний додаток *Інвестиційна Стратегія* для 5, 8, 9 і 10 інвесторів

Чим більше інвесторів, тим більше шансів досягнути найкращих результатів іншим інвестором (рис. 4).

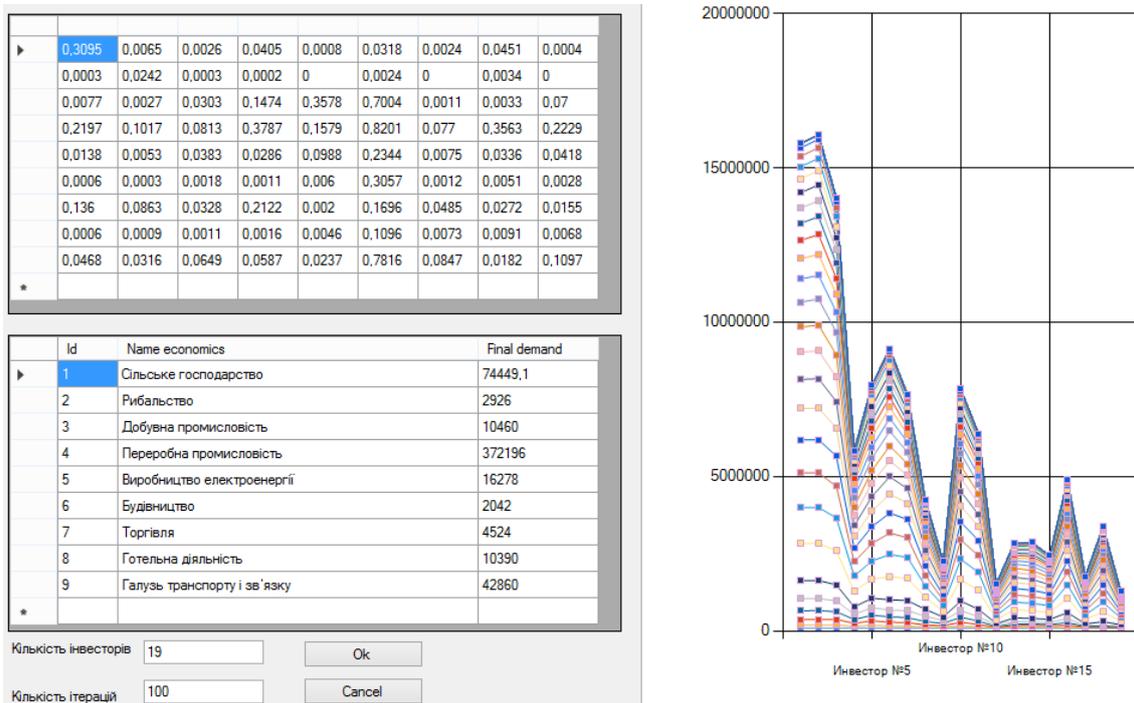


Рис. 4. Ефективність еволюційного алгоритму 11 інвесторів

Другий інвестор стає лідером замість першого інвестора (рис. 4), що підтверджує ефективність еволюційного алгоритму для більшої кількості інвесторів.

Еволюційні інвестиційні стратегії були розроблені для адаптації розподілу інвестиційних фондів до технологічних змін галузей економіки. Запропонований еволюційний алгоритм (ЕА) обирає оптимальну комбінацію частки інвестицій у різні галузі для покращення віддачі від інвестицій. В нашому експерименті ми застосовуємо статистичні дані з офіційних джерел [5] для перевірки ефективності запропонованої інвестиційної стратегії. Ми одержали, що інвестиційна стратегія із застосуванням ЕА для навчання інвесторів як підвищити свій прибуток у порівнянні з інвесторами, в яких кращі стартові можливості.

Програмний додаток Інвестиційна стратегія після проведення численних експериментів виявив наступну закономірність: після підвищення технологічних коефіцієнтів нижче, ніж стратегія лідера з незмінними частками інвестування в галузі. На відміну від цього, при зниженні технологічних коефіцієнтів ЕА ефективніші за стратегію лідера. Чим більше інвесторів, тим ефективнішим є ЕА для збільшення віддачі від інвестиційних стратегій в моделі міжгалузевого балансу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Eiben, E.: Introduction to Evolutionary Computing. Computing book in natural computing series (2003). DOI: 10.1007/978-3-662-05094-1
2. Nannen, V., Bergh, J., Eiben, A.E.: Impact of environmental dynamics on economic evolution: A stylized agentbased policy analysis. Technol. Forecast. Soc. Change 80, 329-350 (2013), DOI:10.1016/j.techfore.2012.08.013
3. Zhang, J., Maringer D.: Using a Genetic Algorithm to Improve Recurrent Reinforcement Learning for Equity Trading. Computational Economics 4(47), 551-567 (2016).
4. Kobets, V., Poltoratskiy, M. Using an Evolutionary Algorithm to Improve Investment Strategies for Industries in an Economic System (2016), CEUR Workshop Proceedings, vol. 1614, PP. 485-501 (Indexed by: Sci Verse Scopus, DBLP, Google Scholar).
5. Kobets, V.: Direct and Indirect Impact Analysis of Ukrainian Industries on Gross Output and Labor Market in Leontief Model. In: Ermolayev, V. et al. (eds.) Proc. 8-th Int. Conf. ICTERI 2012, Kherson May 22, 2012, CEUR-WS.org/Vol-848, ISSN 1613-0073, pp.259--266, online CEUR-WS.org/Vol-848/ICTERI-2012-CEUR-WS-Volume.pdf

ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

канд. экон. наук Г.Т. Медведева

Брестский государственный технический университет

В современной экономической системе Республики Беларусь сложно найти сферу деятельности, развитие которой шло динамично, устойчиво, не было бы подвержено воздействию как внешних, так и внутренних негативных факторов. Сфера высшего образования не является исключением из этой общей тенденции. Недостаток финансирования, снижение численности потенциальных абитуриентов, прежде всего тех, кто обучается на платной основе, приводит к определенным проблемам в обеспечении высокого уровня технической оснащенности учреждений высшего образования. В такой ситуации необходимо основное внимание уделять «мягкой» составляющей процесса обучения – человеческому фактору, маркетингу персонала.

Маркетинговая деятельность стала неотъемлемой частью функционирования субъектов хозяйствования в практически любой сфере деятельности. Высшее образование – та область деятельности, где основным предметом купли-продажи выступают профессиональные образовательные услуги. Предложение образовательных услуг на рынке достаточно изменчиво. Однако общая тенденция развития рынка данного вида услуг свидетельствует об устойчивой тенденции роста предложения. Так, за последние десять лет контингент студентов в Республике Беларусь вырос в 1,75 раза, численность основного штатного персонала возросла в 1,29 раз. Конкуренция между ВУЗами все более обостряется, что ведет к необходимости использования все более современных методов привлечения потребителя, в данном случае – абитуриента и студента. Маркетинг образовательных ус-

луг специфичен тем, что здесь происходит преобразование личности потребителя, и потребитель претендует на самую активную роль в процессе производства и оказания образовательных услуг. Основной ключевой фактор успеха деятельности учреждений образования, их устойчивое конкурентное преимущество – высокий уровень профессиональной компетентности профессорско-преподавательского состава. Отсюда возникает необходимость совершенствования системы управления персоналом и создания более эффективных мотивационных механизмов повышения качества профессиональной деятельности преподавателей и персонала ВУЗа.

Уровень отечественных научных разработок в этой области деятельности не соответствует динамике ее развития и значимости. Менеджмент в образовательной сфере до сих пор является слабоизученным направлением науки. В большинстве ВУЗов не нашла должного применения современная концепция маркетинга персонала и внутреннего маркетинга. Отсутствуют научные и практические рекомендации по проектированию и развитию системы совершенствования маркетинговых инструментов в сфере управления персоналом высших учебных заведений.

В современных условиях, когда учреждения образования становятся полноправными участниками рыночных отношений (выполняют заказы рынка труда), наиболее объективной и логичной с точки зрения общества и государства будет оценка их работы потребителями, а не самими участниками образовательного процесса. Подобный подход применяется в оценке деятельности ВУЗов стран-участниц Болонского процесса.

При подобном подходе под качеством образования необходимо понимать уровень удовлетворенности потребителей образовательных услуг. Ориентация на потребителя, стремление более четко осознать и усовершенствовать рабочие процессы, желание измерить качество услуг – обязательные элементы стратегии управления качеством образования. Именно это определяет важность концептуализации качества образовательной услуги с точки зрения маркетинга.

Маркетинг образования представляет собой систему управления рыночной деятельностью образовательного учреждения, направленную на регулирование рыночных процессов и изучение рынка образовательных услуг, ведущих к наиболее эффективному удовлетворению потребностей: личности – в образовании; образовательного учреждения – в развитии; предприятий-заказчиков – в росте кадрового потенциала; общества – в расширенном воспроизводстве совокупного личностного и интеллектуального потенциала.

На ранних этапах развития маркетинга предпочтение отдавалось научно-техническим факторам: совершенствование техники и технологии, использование более совершенных форм продвижения и т.д. Однако по мере развития маркетинговой концепции управления человеческий фактор становится все более значимым. И, очевидно, в сфере высшего образования это

изменение проявляется наиболее наглядно. Маркетинговая деятельность ВУЗа – пример реализации концепции маркетинга взаимоотношений. Причем система взаимоотношений имеет двойственную природу – это взаимоотношения, как с внешними контактными аудиториями, так и с собственным персоналом, который выступает в качестве внутренней контактной аудитории. Очевидно, было бы не вполне корректным оценивать значимость того или иного вида контактных аудиторий – какой из них важнее для эффективной деятельности учреждения образования. С точки зрения автора сфера высшего образования является именно той областью деятельности, где взаимоотношения с внешними контактными аудиториями во многом определяются маркетингом взаимоотношений с собственным персоналом ВУЗа. Это означает, что для поддержания конкурентоспособности ВУЗа, и прежде всего регионального, необходимо в процессе управления использовать элементы внутреннего маркетинга, маркетинга персонала.

Система внутреннего маркетинга должна включать в себя следующие элементы: порядок отбора преподавателей на основе оценки их компетентности для выполнения профессиональных и маркетинговых функций; современные формы обучения и переподготовки кадров; методы создания таких мотивационных и организационных условий труда, которые бы активно способствовали качественному обслуживанию потребителей образовательных услуг.

Использование концепции внутреннего маркетинга неразрывно связано теми изменениями, которые происходят в обществе. Построение экономики инновационного типа ставит перед системой высшего образования новые сложные задачи. Подготовить инновационно мыслящего специалиста можно только в том случае, если сам преподаватель настроен использовать инновационные формы, методы и способы обучения. Ежегодно преподаватели вузов, особенно имеющие ученые звания и степени, отчитываются о внедрении тех или иных инноваций в производство или учебный процесс. Если с инновациями в производственном процессе все более или менее понятно, то вопрос внедрения инноваций в учебный процесс – вопрос еще недостаточно изученный. Отсутствует четкое определение инноваций в учебном процессе, их классификация. С точки зрения автора инновации в высшей школе можно подразделять на несколько видов:

1. административные – инновации в организации учебного процесса, новые подходы в корректировке учебных планов в соответствии с требованиями рынка труда;

2. научно-исследовательские – проведение научных исследований, выполнение работ в области фундаментальных и прикладных исследований по крупным научным программам как непосредственно на базе высшего учебного заведения, так и в составе комплексных научных групп;

3. научно-методические – публикация результатов научных исследований в научных изданиях, выступление на конференциях, симпозиумах и семинарах;

4. научно-производственные – внедрение собственных научных разработок в учебный процесс и в производство, внедрение в учебный процесс и в производство результатов исследований, выполненных аспирантами (магистрантами, студентами) под руководством преподавателя;

5. учебно-методические – использование в учебном процессе новых форм и методов обучения, приглашение для проведения учебных занятий специалистов-практиков, проведение учебных занятий непосредственно на предприятиях.

Естественно, что приведенный перечень видов инноваций не является исчерпывающим. Помимо этого инновации в высшей школе можно классифицировать по целому ряду других критериев. Однако очевидно, что данный вопрос требует дополнительной проработки прежде всего для того, чтобы четко определить роль и место инноваций в формировании более совершенного мотивационного механизма персонала ВУЗа.

Специфика образовательных услуг заключается в том, что их высокое качество зависит не только от профессорско-преподавательского состава, но и от непосредственных потребителей – студентов, которые являются непосредственными участниками образовательного процесса. Это означает, что руководством ВУЗа должны быть сформированы мотивирующие механизмы не только для преподавателей, но и для студентов. Как показали результаты опроса, проведенного в двух ВУЗах Брестского региона, лишь около 20% студентов удовлетворены существующей системой мотивации студентов. Процент преподавателей, которых удовлетворяет существующая система мотивации и того ниже – он едва достигает 10%. Это еще раз подтверждает, что внутренний маркетинг используется в сфере образовательных услуг лишь фрагментарно.

Общеизвестно, что маркетинговая концепция управления способствует повышению конкурентоспособности предприятия на рынке, стабилизации его финансового и рыночного положения. Однако в современной научной литературе по проблемам развития маркетинга все чаще говорят о переходе от понятия конкурентоспособности к понятию конкурентоустойчивости [2]. Конкурентоустойчивость ВУЗа – это его реальная и потенциальная способность в течение длительного времени превосходить конкурентов, постоянно развивая и совершенствуя ключевые бизнес-процессы в соответствии с разработанной стратегией и тенденциями конкретного сегмента рынка, опираясь на эффективное использование имеющихся ресурсов с учетом изменяющихся условий внешней среды (предпочтения потребителей, изменения в законодательстве и т.д.) и долгосрочное сотрудничество с партнерами.

Речь идет, во-первых, о необходимости постоянного совершенствования бизнес-процессов, определяющих сильные стороны ВУЗа, его конкурентные преимущества, а также об усилении слабых сторон.

Во-вторых, потребность «образования через всю жизнь» порождает необходимость формирования устойчивых, долгосрочных, взаимовыгодных партнерских взаимоотношений ВУЗа с основными партнерами, что, в свою очередь требует развития внутреннего маркетинга.

И последнее. Внутренний маркетинг во многом определяет имидж ВУЗа в глазах потребителей, его известность. Результаты уже упомянутого опроса свидетельствуют, что студенты имеют очень низкий уровень информированности о высших учебных заведениях Брестского региона. Даже о своем университете студенты знают мало и далеко не все. Это обстоятельство также подтверждает, что ВУЗ имеет резервы укрепления своих позиций на рынке за счет использования концепции внутреннего маркетинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мохначев С.А. современные тенденции развития управления конкурентоспособностью ВУЗа. – Маркетинг в России и за рубежом. – 2012, № 1. – с. 67 – 72.
2. Шабанова М.М. и др. Методические основы формирования маркетинговой концепции управления качеством образовательного процесса в ВУЗе. – Маркетинг в России и за рубежом, 2014, № 2. – с. 100 – 113.

ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА СУЧАСНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ЗВІТНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

канд. екон. наук О.О. Нестеренко

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Концепція інтегрованої звітності стала новою формою модифікації концепції корпоративної соціальної відповідальності, що почала своє формування в 1950-х роках. Однак, як зазначають більшість авторів перші інтегровані звіти були сформовані лише у 2000 році, і саме з цього етапу бере відлік нова концепція звітування. Це пов'язано з тим, що перша офіційна публікація робочої версії Керівництва зі звітності в області стійкого розвитку, яке є одним із нормативно-методологічних актів, що регулюють процес підготовки інтегрованого звіту, відбулася в 2000 році.

Розвиток форм звітності та переліку показників, які в ній наводяться напряму пов'язані, по-перше, зі змінами інтересів конкретної групи користувачів обліково-звітної інформації, по-друге з соціо-політичними умовами, які впливають на діяльність конкретного суб'єкта господарювання зокрема, на розвиток економіки країни й світу взагалі, по-третє з нормативно-правовим регулюванням бухгалтерського обліку. Крім того, як зазначають М.В. Корягін та П.О. Куцик, базовим пріоритетом удосконалення

системи бухгалтерської звітності є прогресивний або регресивний розвиток інституційного середовища [1, с. 28]. Тобто, на розвиток інтегрованої звітності впливають різноманітні інститути, до яких за ієрархією складових інституційного забезпечення бухгалтерського обліку в Україні В.М. Жука доцільно віднести: формальні інститути «в головах людей» (професійні бухгалтери, аудитори, власники, менеджери); інститути науки, освіти, професійного забезпечення (зокрема, профорганізації, бухгалтерські видання); контролюючі інститути (такі як ДКРС, ДПАУ, аудиторські фірми); регуляторні інститути (зокрема, Мінфін, НБУ, ДКЦПФР); формальні інститути («правила гри» – законодавство, П(СБО), інструкції) [2, с. 90]. Зазначені інститути формують методологічну базу представлення інтегрованої звітності, зокрема: професійні бухгалтери повинні володіти компетенціями для визначення як фінансових так і нефінансових показників інтегрованої звітності, наводити їх у взаємозв'язку та розкривати у зрозумілому вигляді для зацікавлених користувачів; аудитори – володіти сучасними методиками перевірки показників інтегрованої звітності, розробляти плани, програми, тести, робочі документи перевірки; власники та менеджери – визначати інформаційні потреби зацікавлених користувачів (інвесторів, державних органів, населення тощо) та налагодити механізм збору та передачі інформації з підрозділів підприємства до відділу в якому формується інтегрований звіт тощо.

Досліджуючи історичні аспекти виникнення інтегрованої звітності, необхідно погодитися з думкою Я.В. Соколова, який зазначав, що історія жодним чином не підтверджує наявності прогресу, насправді представляє собою лише поверхневу зміну форм [3]. Інтерпретуючи зазначене висловлювання під об'єкт дослідження, вважаємо, що інтегрована звітність є подальшим розвитком інших форм звітності, тому доцільно розглянути історичну ретроспективу становлення різних форм звітності, яка пов'язана з низкою передумов, для побудови перспектив подальшого розвитку інтегрованої звітності в Україні та визначення її оптимальної структури для різних груп користувачів в сучасних умовах господарювання, що і визначено метою статті.

На думку одних авторів, розвиток звітності розпочався наприкінці XV-го століття [1, с. 28]. Інші вчені вважають, що усвідомлення необхідності звітності починає простежуватися в економічних теоріях кінця XI – поч. XVIII ст. [4]. Дійсно, з наукової позиції, свідомі дослідження техніки та методики формування звітності з'явилися з появою перших облікових технологій систематизації, обробки та оприлюднення економічних даних. Досліджуючи фундаментальні праці Я.В. Соколова, М.І. Кутера, Т.Н. Малькової, присвячені історії бухгалтерського обліку, можна зробити висновок, що перші звіти, звичайно в примітивному вигляді, формувалися ще до нашої ери.

Підтвердженням існування звітності в стародавньому світі є знахідки археологів в Римі залишків амфор, на яких зафіксовано назву, кількість і

місце походження продуктів, які в них знаходилися. Спеціально підготовлені люди регулярно навідувалися до власників складів і, погодившись з обліковими записами, забирали певну частину матеріальних цінностей на користь держави. Тобто, вже в ті часи звітність виконувала контрольну функцію та слугувала основою для податкових платежів. Представники багатьох інших народів залишили своєрідні звіти про свою господарську діяльність на руїнах, що залишилися від храмів і палаців найдавніших цивілізацій, вивчаючи які стає зрозумілим, що кожен правитель прагнув довести до відома громадськості стан своїх справ через публічні звіти. Звітність у Вавилоні являла собою обпалені глиняні таблички, які зберігали в спеціально призначених приміщеннях. В Афінах звітність розміщували на мармурових і бронзових плитах, на які заносилися відомості про багатства, якими володіє глава сім'ї, щоб повідомити кожного про статус, адже від величини достатку залежало суспільне становище. Історія виникнення звітності про майновий стан пов'язана з Давнім Римом, де раз в 5 років главам сімей (крім незаможних рабів) пропонувалося представляти для фіскальних цілей цензову звітність, яка характеризувала величину сімейного капіталу. Цензовий звіт був описом майна в натуральному вимірі, а з 312 р. до н.е. – в грошовому. У звіті розкривалися відомості про нерухомість, землі, інвентарі, коштовності і одяг [5, с. 106-107]. З розвитком суспільства змінювалися носії звітності, вимірники, її форма та структура, розширювалася та удосконалювався зміст інформації, яка в ній наводилася (від даних про кількість зібраного врожаю до оцінки екологічних, соціальних, інтелектуальних та ін. показників), а головне – змінювалися інформаційні потреби користувачів та інформаційні можливості звітних форм (рис.). Аналізуючи інформацію, наведену на рисунку, необхідно відмітити, що звітність пройшла тривалий шлях розвитку від відображення інформації на глиняних табличках до формування електронних звітів, від складання лише балансу до інтегрованої звітності, яка виникла як наслідок поступового накопичення досвіду корпоративного звітування під впливом вимог ринку.

Як бачимо, перший інтегрований звіт в Україні був сформований компанією СМК (СистемКепиталМенеджмент) у 2005 році. Разом з тим, досліджуючи історичні передумови виникнення інтегрованої звітності, ми дійшли до висновку, що перші звіти, які можна ідентифікувати як інтегровані, формувалися на території України ще задовго до цієї події. Підтвердженням цьому є, по-перше, дослідження структури звітності, яка формувалася в Харківській губернії на початку ХХ століття (на протязі 1909-1916 рр.) та порівняння її з вимогами, наведеними в Міжнародному стандарті інтегрованої звітності (МСІЗ). По-друге, той факт що й сьогодні структура інтегрованого звіту не є уніфікованою, підприємство може самостійно обирати склад його показників та розрізи представлення інформації, головне щоб його зміст відповідав основним вимогам стандарту [6].

		Носій	Інформація	Призначення
Стародавній світ	1198-1166 рр. до н.е.	Глиняні таблички, камені	Збір зерна, продуктів, храмові володіння, доходи господарств	Для визначення господарських ресурсів та їх розподілу
	323-30 рр. до н.е. (Єгипет)	Папірус	Відомості про стан запасів та доходи і витрати господарства	Для податкових платежів та управління господарством
	190 р. до н.е. – 100 рр. н.е. (Рим)	Навосковані дощечки, а потім папірус і пергамент	Усе майно, що належало державі, включаючи осіб, які підлягають призову в армію	Для контролю за розрахунковими операціями
Середньовіччя	500 – 1500 рр.	Папір	1) надходження по маєтку; 2) інші надходження; 3) разом надходжень; 4) витрати по маєтку; 5) витрати інші і здані власнику гроші; 6) разом витрат; 7) залишок коштів на кінець періоду	Для перевірки якості облікової інформації
Новий час	1500 – 1600 рр.	Папір	Стан майна і його зв'язок з інвентарем, вперше вченим Анджело Ді Пьетро розкривається зміст звітності та порядок її представлення	Для контролю оборотів та управління господарством
	1600 – 1800 рр.	Папір	Стан майна та результат діяльності	Для перевірки записів по рахунках та оцінки роботи підприємства, засіб для переоцінки майна, вимог і зобов'язань, для розподілу фінансових результатів між суміжними звітними періодами
Новітній час	1900 р.	Папір	Нью-Йоркська фондова біржа одержала згоду всіх компаній, що зверталися на внесення у реєстр, на публікацію річних звітів про фінансовий стан	Для публічного ознайомлення користувачів з фінансовим станом компаній
	1910 р.	Папір	В балансі в активі стаття «Майно реальне», в якій 5 елементів, в пасиві в статті «Капітал» виділено 5 його видів	Для оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства
	1940-1970 рр.	Папір, машинозчитувальні документи	З'являється соціальний баланс й соціальний звіт про соціальні прибутки та збитки	Для оцінки соціально-економічних наслідків дій адміністрації фірми
	1991 рр.	Папір, ЕД	Річна звітність складається з балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів та звіту про власний капітал	Для надання інформації користувачам для прийняття рішень
2005 р.	Папір, ЕД	В Україні підготовлено перший інтегрований звіт, в якому розкрито фінансові та не фінансові показники	Для вимірювання довгострокової вартості та ролі, які відіграє підприємство в суспільстві	

Рис. Періодизація розвитку звітності

Відповідно до МСІЗ структура інтегрованого звіту включає вісім елементів: огляд організації та зовнішнє середовище; управління; бізнес-модель; ризики і можливості; стратегія і розподіл ресурсів; результати діяльності; перспективи на майбутнє; основні принципи підготовки та презентації [6]. Майже всі ці структурні елементи представлені в Звіті Харківської губерньської земської управи за 1913 рік [7], тому для доказовості припущення, що історії інтегрованої звітності вже більше століття, розглянемо більш детально їх розкриття в зазначеному документі.

1) *Огляд організації та зовнішнє середовище.* В пояснювальній записці до звіту наведено звернення голови управи до членів зборів, в якій він розкриває інформацію про фінансове положення Харківської губерньської земської управи, результати виконання кошторису доходів та витрат, розмір витрат здійснених виключно для потреб повітів за рахунок кошторису губерньського збору, довгострокові позики в спеціальних капіталах для губерньських потреб, заборгованість повітових земств губерньському, становище та рух сум за всіма капіталами Губернії за 1913 рік. Вплив зовнішнього середовища розкрито в звіті при наведенні інформації про правову регламентацію представлення інформації в звіті, скорочення бюджету в зв'язку з військовим станом, перевитрати та економію за кожним повітом Харківської губернії, погіршення епідеміологічної ситуації в деяких повітах та розмір витрат на її виправлення.

2) *Управління.* Оскільки звіт є загальним описом діяльності всіх повітів Харківської губернії, в звіті не розкрито структуру управління за кожним окремо, лише в кінці кожного розділу наведено інформацію про членів управи, які брали участь у підготовці того чи іншого розділу звіту та бухгалтера.

3) *Бізнес-модель.* Звичайно такого поняття на початку ХХ ст. ще не існувало, але якщо взяти опис бізнес-моделі, наведений в стандарті, а саме: систему трансформації ресурсів через її комерційну діяльність в продукти і результати, спрямовану на досягнення стратегічних цілей організації і створення вартості протягом короткострокового, середньострокового і довгострокового періодів, то можна констатувати, що весь звіт є послідовним описом того які ресурси губернії і яким чином використовувались та які результати отримано.

4) *Ризики і можливості.* Інформацію про ризики в звіті наведено в розділі «Спеціальні капітали», а саме в відомості про стан та рух боргових цінних паперів, які видані окремим боржникам за рахунок спеціальних капіталів.

5) *Стратегія і розподіл ресурсів.* Стратегію в звіті розкрито в розрізі заходів спрямованих на покращення тваринництва та садівництва губернії в наступних звітних періодах, а розподіл ресурсів наведено детально за кожним повітом.

6) *Результати діяльності.* В кожному розділі, за кожним видом діяльності (освіта, медицина, торгівля тощо) розкрито інформацію про доходи та витрати, дефіцит грошових коштів й описано за рахунок чого саме він виник. Окремо представлено фінансові звіти по виконанню кошторису доходів та витрат по губернії.

7) *Перспективи на майбутнє.* Цей розділ представлено окремим звітом «Огляд заходів з покращення тваринництва в Харківській губернії».

8) *Основні принципи підготовки та презентації.* До основного принципу підготовки звіту віднесено: «строге виділення рахунків кожного з капіталів, які знаходяться в розпорядженні губернії, спеціальних капіталів та сум...» [7]. Також зазначається, що звіт розбито на дві самостійні частини: перша – звітність по губернському земському збору та деяким відомостям загального значення; друга – звіти по всім капіталам, фондам та сумах.

Проведене дослідження цілком підтверджує тезу, що історія інтегрованої звітності бере свій початок ще задовго до появи МСІЗ та офіційної публікації інтегрованої звітності окремими компаніями, а її сучасна структура сформувалася внаслідок розширення інформаційних потреб користувачів обліково-звітної інформації під впливом процесів глобалізації та інформаціології суспільно-економічних відносин.

ЛІТЕРАТУРА

1. Корягін М.В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності : монографія / М.В. Корягін, П. О. Куцик. – Київ: Інтерсервіс, 2016. – 276 с.
2. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монографія / В.М. Жук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.
3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. - 638 с
4. Теоретичні та методичні основи складання фінансової звітності в Україні. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 60 с.
5. Кутер М. И. История бухгалтерского учета капитала / М. И. Кутер, М. М. Гурская // Бухгалтерский учет. – № 3. – 2010. – С. 106–113.
6. Международный стандарт интегрированной отчетности. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://integratedreporting.org>.
7. Отчетъ Харьковской губернской земской управы за 1913 год. – Харьков: Т-во «Печатная С.П. Яковлева», Гончаровській бульв., д. Т-ва, №6/2. – 1915 г.

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И МАЛОГО БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

канд. экон. наук Л.Г. Руденко

Московский университет им. С.Ю. Витте

Устойчивое социально-экономическое развитие экономики возможно при условии сбалансированного развития ее структурных элементов. Малый бизнес России мог бы стать фактором, способствующим выходу страны из экономического кризиса. Но сегодня этот сектор в значительной степени уступает развитым странам: по числу малых предприятий Россия отстает от США в 93 раза, от Японии - в 7,7 раза, от Италии - в 4,7 раза; по вкладу в ВВП отставание от Франции наблюдается в 5,6 раза, от США - в 4,7 раза; по количеству занятых в малом предпринимательстве - от Японии - в 8,1 раза, от Италии - в 7,6 раза, от США и Франции в 5,6 раза[1, 2].

Современная рыночная экономика невозможна без запуска механизмов взаимодействия бизнеса и власти, который проявляется в различных формах: формирование и реализация социально-экономической политики; создание благоприятных условий для бизнеса; разработка хозяйственного законодательства; государственное регулирование экономики и регионов; обеспечение благоприятных условий эффективного функционирования экономики; стимулирование социальной ответственности бизнеса; формирование инфраструктуры экономической системы; размещение государственных и муниципальных заказов; создание эффективных институтов кредитования бизнеса; становление института государственно-частного партнерства и т.д.

В настоящее время возрастает значимость и актуальность взаимодействия государственной власти и предпринимательской деятельности в периоды радикальных социально-экономических изменений. Институциональные преобразования относятся к фундаментальным реформам экономической, социальной и политической жизни общества, становятся предпосылкой существенного изменения отношений власти и бизнес сообщества. Однако в России практика законного (основанного на нормах права) взаимодействия находится на стадии становления. Отсутствие в свою очередь законодательства регулирующего данную сферу сдерживает формирование эффективного механизма сотрудничества.

В отечественной практике сформирована специфическая модель диалога бизнеса и власти обусловленная государственной политикой и особенностями функционирования основных административно-политических институтов страны. Зачастую поведение государства определяется в

значительной степени политическими интересами, нежели экономическими потребностями.

Наблюдается приоритет поддержки крупного бизнеса в силу обеспечения интересов отдельных групп сформированной политической и экономической элиты, которая применяет неформальные сложившиеся механизмы влияния и давления, не исключены коррупционные связи бизнеса с административным аппаратом. Очевидно сохранение приоритетных позиций в системе отношений власти и капитала за крупным бизнесом, тесно интегрированным с политической элитой страны. Данное обстоятельство ведет к дальнейшему слиянию крупного бизнеса и власти к олигархизации, что тормозит модернизации отечественной экономики и способствует неэффективному использованию ограниченных экономических ресурсов, эти обстоятельства приведут к дальнейшему усугублению кризисных явлений.

Причины неэффективной экономики кроются в слабой развитости рыночных отношений, отсутствии политической системы демократического типа и правового государства, в высокой криминализации общественных отношений, в подмене политических ресурсов административными, в несовершенстве законодательной базы, в отчужденности бюрократического аппарата от нужд общества, в противоречивости использования ресурсов федеральной и региональной властей [3].

На практике общественные и политические структуры, их объединения отстаивают только собственные интересы и интересы власти, признавая на словах первостепенную значимость экономического развития страны и защиту социальных интересов общества, при этом зачастую ущемляя интересы малого бизнеса.

Одной из причин неэффективности взаимодействия бизнеса и власти является зависимость от власти политических институтов и гражданского общества. Зачастую их деятельность сводится к обеспечению лояльности бизнеса к власти и отсутствие возможности проводить отличную от государства общественную политику.

Неэффективность взаимодействия крупного, среднего и малого бизнеса подкреплена монопольным положением первого. Крупный бизнес имеет приоритеты в виде монопольного использования природных ресурсов, или имеет существенную финансовую поддержку со стороны власти, что ведет к его незаинтересованности в инновациях, к структурным перестройкам в экономике.

В данной ситуации малый бизнес является инициаторов инноваций, фактором развития рыночной экономики, что и объясняет потребность общества в стимулировании его развития, включая и создание соответствующих условий со стороны государства. Для современной России характерен низкий уровень развития малого бизнеса в силу различных причин: высокие барьеры входа в отрасль; волокита и длительные процедуры государст-

венной регистрации; высокие процентные ставки и короткие сроки кредитования и в целом сложность доступа к кредитным ресурсам; недостаточность собственных основных и оборотных средств; недостаточна информированность о существующих программах поддержки; высокие риски инвестиционной и предпринимательской деятельности; по-прежнему высокое налоговое бремя; множественный контроль со стороны регулирующих органов разной инстанции; низкая квалификация персонала и др.

Россия в целом заинтересована в развитии малого бизнеса, т.к. он способен снять социальную напряженность создавая новые рабочие места, наполнить рынок новой качественной продукцией в силу развития конкуренции. Реализация указанной цели возможна не только в результате изменения нормативно-правовой базы, улучшения государственной экономической политики, но и за счет изменения в характере деятельности административных институтов. Эффективность взаимоотношений между властью и бизнесом в современной России возможна лишь в случае выработки такой стратегии и тактики взаимодействия, которая бы в максимальной степени учитывала, как экономические и политические интересы государства, потребности социально-экономической модернизации страны, так и интересы малого бизнеса.

Особенности исторического развития страны и специфика системы ценностей россиян актуализируют модель «сильного государства», регулирующего отношения в экономической сфере и контролирующего ключевые отрасли экономики, обладающие стратегическим значением для страны. Однако в сложившихся условиях государству в большей степени необходимо оказывать более существенную поддержку малому предпринимательству (МП) как на макроуровне, так и на уровне регионов. Успех совершенствования системы взаимоотношений и сотрудничества между властными структурами и бизнесом зависит от создания соответствующих механизмов и институтов взаимодействия предпринимателей и государства, в частности, от институционализации лоббизма и консолидации предпринимателей в объединения, способные к активному позиционированию на федеральном и региональном уровнях, к реальной защите прав и интересов предпринимателей.

В рамках проводимой в Российской Федерации, политики импортозамещения, переориентация внутреннего рынка страны с импортных товаров на товары российских производителей, достигнутая стабилизация по ряду экономических показателей создали предпосылки для дальнейшего развития российских малых предприятий.

Политика импортозамещения будет наиболее результативной в секторах, обладающих значительным потенциалом новых мощностей, либо там, где сохраняется потенциал конкурентоспособных нагруженных мощностей.

Таковыми секторами являются, в частности, машиностроение, легкая и химическая промышленности. С учетом этого Минэкономразвития России определило 20 приоритетных отраслей для импортозамещения.

Государственная политика в сфере стимулирования спроса на продукцию сектора малого предпринимательства регулируется в частности Федеральным законом № 44-ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». По новому законодательству заказчик обязан осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в размере не менее чем 15 % совокупного годового объема закупок, предусмотренного планом-графиком. Введение данного закона значительно увеличило количество и стоимость закупок у субъектов МП, для государственных нужд увеличение количество контрактов произошло на 120684 единиц (с 88711 единиц в 2010г. до 209395 в 2014г.), для муниципальных нужд за этот же период количество закупок у субъектов МП увеличилось на 41306 (табл.).

Таблица

Количество и стоимость контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключенных с субъектами МП по процедурам, проведенным для субъектов МП для государственных нужд субъектов РФ

	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6
Количество контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключенных с субъектами МП по процедурам, проведенным для субъектов МП для государственных нужд субъектов РФ, единиц	88711	81556	108496	136221	209395
Количество контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключенных с субъектами МП по процедурам, проведенным для субъектов МП для государственных нужд субъектов РФ, в % к общему количеству контрактов	17,6	14,5	15,6	15,2	22,9
Стоимость контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключенных с субъектами МП по процедурам, проведенным для субъектов МП для государственных нужд субъектов РФ, млн. руб.	60552,9	70732,5	76023,7	82930,9	149846,5

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6
Стоимость контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключенных с субъектами МП по процедурам, проведенным для субъектов МП для государственных нужд субъектов РФ, в % к общей стоимости контрактов	5,5	4,5	4,1	4,6	8,4
Количество контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключенных с субъектами МП по процедурам, проведенным для субъектов МП для муниципальных нужд, единиц	151616	131518	135926	138730	192922
Количество контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг заключенных с субъектами МП по процедурам, проведенным для субъектов МП для муниципальных нужд, в % к общему количеству контрактов	20,2	18,3	19,1	19,4	31,5
Стоимость контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключенных с субъектами МП по процедурам, проведенным для субъектов МП для муниципальных нужд, млн. руб.	43932,5	47178,0	53982,8	59023,6	101690,2
Стоимость контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг, заключенных с субъектами МП по процедурам, проведенным для субъектов МП для муниципальных нужд, в % к общей стоимости контрактов	7,2	6,4	6,6	6,3	13,6

Источник: Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 96 с.

Для дальнейшей эффективной политики государства в сфере поддержки малого бизнеса в первую очередь должны быть приняты следующие меры:

– увеличение финансовой поддержки за счет совершенствования существующего финансово-кредитного механизма поддержки и внедрения новых финансовых технологий;

– совершенствование нормативно-правой базы, регулирующей в целом развитие экономики и сектора малого предпринимательства ведущих к предоставлению налоговых льгот, снижению административных барьеров,

– информирование субъектов МП о существующих формах поддержки, о возможностях ее получения, консультирование предприятий в этой сфере;

– дальнейшее стимулирование спроса на продукцию, работы и услуги малого бизнеса.

В результате эффективного взаимодействия бизнеса и власти выигрывает в целом общество, получая пополнение бюджета за счет налоговых поступлений; расширение потребительского рынка, заполнение его качественными товарами; роста занятости населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов С. Ситуация с развитием малого бизнеса в стране по-прежнему остается сложной // Официальный сайт Общероссийской общественной организации «Опора России» [<http://opora.ru/news/>]

2. Мармылев А.Н. Анализ социально-экономической эффективности государственной поддержки малого бизнеса в России и за рубежом // Международный бухгалтерский учет. - 2011. - № 16. - С. 54.

3. Кашинская П. В., Анкудинова А. П. Актуальные проблемы взаимодействия бизнеса и власти в России // Конкурентоспособность территорий [Текст] : материалы XV Всерос. форума молодых ученых с междунар. участием в рамках III Евразийского экономического форума молодежи «Диалог цивилизаций – „ПУТЬ НАВСТРЕЧУ“» (Екатеринбург, 17–18 мая 2012 г.) : в 9 ч. / [отв. за вып. М. В. Федоров, Э. В. Пешина]. – Екатеринбург : Изд-во Урал.гос. экон. ун-та, 2012. – Ч. 4. Направления: 6. Правовые аспекты развития экономики ; 8. Формирование и развитие финансовой и налоговой политики ; 20. Бизнес и власть : модернизация отношений. – С.263-265

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

канд. екон. наук Т.О. Тарасова

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Найефективнішим засобом адаптації обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством до ринкових перетворень є запровадження системи контролінгу, яка враховує умови функціонування ринків, їх невизначеність та стихійний характер розвитку.

Термін «контролінг» в українську практику обліку був привнесений з німецькомовного спеціалізованого середовища, в якому контролінг набув поширення на початку двадцятого століття. Прийнято вважати що він найбільш повно відображає сутність управлінської технології, яка синтезує управлінський облік, планування, контроль та аналітичні інструменти. Також типовою причиною інтересу до контролінгу з боку сучасної системи управління є постійне прагнення до підвищення ефективності господарської діяльності за рахунок внутрішніх резервів, зниження підприємницьких ризиків, підтримка поточної платоспроможності.

Концепція контролінгу орієнтована на координацію систем управління та систем виконання [1]. Тому під концепцією контролінгу слід розуміти сукупність напрацьованих суджень про його функціональне при-

значення, інституціональне оформлення та інформаційне забезпечення в контексті цілей підприємства, спрямованих на стійке зростання.

Незважаючи на широке розповсюдження контролінгу в зарубіжній практиці, концептуальні дискусії серед науковців, що обіймаються цією проблемою, не вичерпані і дотепер. Вивчення вітчизняних і зарубіжних наукових праць, присвячених теоретичним і методологічним засадам функціонування контролінгу у суміжних галузях знань, показує, що ця область економіко-управлінських знань описана з різним ступенем систематизації і фахівці не мають єдності щодо визначення концепції контролінгу. Виходячи із історичної ретроспективи розвитку концепцій контролінгу необхідно визначити декілька основних концепцій, кожна з яких оперує низкою закономірностей, які виходять із толерантності внутрішнього середовища підприємства до ризиків економічних відносин, віртуалізації бізнес-процесів, стійкого розвитку у довготерміновій перспективі. Серед таких ключових концепцій, що сприяли формуванню в Україні сучасної системи контролінгу, слід вважати узгодження аналітичної та планово-розрахункової управлінської діяльності, виникнення управлінського обліку та бюджетування, позиціонування системи управління як інформаційної системи, функціональне визначення планування і контролю, управління на основі специфічних бізнес-процесів та організаційних структур, розмежування відповідальності щодо прийняття управлінських рішень, запровадження оцінки ефективності функціонування системи контролінгу, формування моделі стійкого розвитку та функціонування (рис. 1).

Формування моделі стійкого розвитку та функціонування

Запровадження оцінки ефективності функціонування системи контролінгу
Розмежування відповідальності щодо прийняття управлінських рішень
Цілеспрямоване управління на основі специфічних бізнес-процесів, організаційних структур
Функціональне визначення планування і контролю
Позиціонування системи управління як інформаційної системи
Виникнення управлінського обліку та бюджетування
Узгодження аналітичної та планово-розрахункової управлінської діяльності

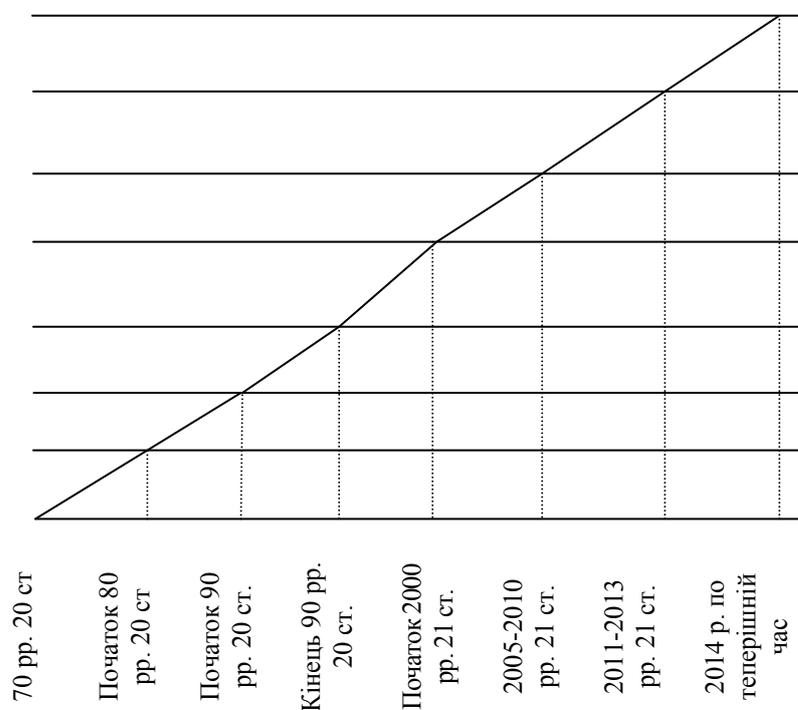


Рис. 1. Ретроспектива розвитку концепцій контролінгу

Концепція узгодження аналітичної та планово-розрахункової управлінської діяльності була започаткована німецькою економічною школою, прибічниками якою були В. Строубел, Ч. Крюгер, Р. Таунсенд, та визначала контролінг як управлінсько-аналітичну діяльність, що спрямована на підвищення якості управління [2, 3, 4]. Такий підхід передбачав узгодження дій, принципів, цілей, методів та технологій, які обслуговують внутрішньофірмове управління, яке орієнтоване на отримання прибутку.

На початку 80 років двадцятого століття в економічній літературі інших європейських держав було сформовано концепцію, яка орієнтувалася на систему обліку, та визначала контролінг як організаційний захід щодо забезпечення активного документообігу в рамках управлінського обліку [5, 6]. Така тенденція ототожнення з управлінським обліком зберігається серед наукової спільноти в Україні, яка вважає, що контролінг є інструментом керування витратами на основі концепції маржинального прибутку. Завдяки тому, що ця концепція має доволі довгий період розвитку, вона є найбільш розповсюдженою і має розроблений апарат запровадження.

Бурхливий розвиток комп'ютерних технологій на початку 90-х рр. започаткував концепцію контролінгу, яка орієнтована на управлінську інформаційну систему та безпосередньо пов'язана з розвитком проектного менеджменту та появою матричних організаційних структур. Її сутність полягає у тому, що контролінг розглядається як управлінська інформаційна система, яка генерує інформаційні ресурси в автоматизованому середовищі та забезпечує підтримку управлінських рішень під час планування та контролю [7]. Фактично можна констатувати, що запровадження ІТ-технологій розширило інформаційні можливості контролінгу але, по суті справи, не використовує ті прошарки інформаційного простору, які мають істотний вплив на зростання ефективності виробництва. Як показує аналіз джерел, в рамках цієї концепції не вирішуються проблеми управління інноваціями на підприємстві, однак висвітлюються резерви зростання ефективності підприємства.

Принципово нова концепція системи планування і контролю, була започаткована і розвинена у дев'яностих роках німецькими науковцями Д. Ханом, Х. Хунгербергом, які визначали контролінг з позицій синтезу планування та контролю. Головний акцент було зроблено виділенні підсистем цільового, стратегічного, оперативного планування за ієрархічними рівнями підприємства з функціональної і дивізійної організаційними структурами [8]. Їх погляди розширили коло наукового управління на основі процесного підходу до циклів планування, контролю і мотивації. Вважаємо, що ця концепція контролінгу орієнтована на фінансовий результат, аналіз цільових витрат і визначення напрямів розвитку підприємства, зважених на критерій цінності капіталу.

На початку 21 століття набула поширення концепція цілеспрямованого управління на основі специфічних бізнес-процесів та організаційних структур. [9, с. 27; 10, с. 6]. Її прихильники поширюють тезу про результати якісного поліпшення бізнес-процесів, що базуються на певних підходах, які спрямовані на підвищення продуктивності, ефективності та адаптованості бізнес-процесів. Під контролінгом розуміється безперервне інформаційне забезпечення бізнес-процесів на стадіях проектування, реінжинірингу або оптимізації в рамках розробленої і адаптованої організаційної структури підприємства, яка встановлює формальні взаємозв'язки всередині бізнес-одиниці. Такий підхід дозволяє визначити відповідальність за ризик, що пов'язаний з кожним бізнес-процесом між бізнес-процесами та організаційною структурою. Вважаємо, що такий підхід базується на запровадженні міжнародних стандартів системи управління якістю та управління економічною безпекою.

Концепція розмежування відповідальності щодо прийняття управлінських рішень є найбільш розвинутою і адаптованою серед сучасних українських науковців. Вона характеризує контролінг як функцію підтримки прийняття управлінських рішень, при цьому увага приділяється координації процесу прийняття рішення, й, особливо, діяльності особи, що приймає рішення [11, с. 11]. За цих обставин контролінг позиціонується як комплексна міжфункціональна концепція управління, метою якої є координація систем планування, контролю і інформаційного забезпечення.

Виходячи зі наведеного змістовного наповнення можна констатувати, що вітчизняна наука визнає вирішальну роль контролінгу в системі управління, та позиціонує його як метасистему управління підприємством, яка спрямована на координацію елементів обліку, аналізу, контролю, планування.

Запровадження концепції оцінки ефективності функціонування системи контролінгу в період з 2011 по 2013 рр. було пов'язане з формалізацією процесу прийняття управлінських рішень, коли діяльність адміністративно-управлінського апарату перейшла в суто практичну площину. Можна відмітити, що це єдина концепція, яка була розроблена і розвинута у вітчизняному науковому середовищі. При цьому сучасні науковці запропонували механізм оцінки ефективності формування системи контролінгу через призму наслідків її впровадження за двома групами цільових параметрів:

- економічну складову, яка оцінюється як сукупність досягнення цілей, виражених як цільовий рівень узагальнюючих показників господарювання внаслідок формування системи контролінгу;
- сервісну складову, яка визначається через результативність досягнення бажаного рівня сервісу, що отримують керівники та функціональні менеджери завдяки впровадженню контролінгу.

Завдяки цьому контролінг перетворився на перелік стандартизованих процедур, що ґрунтуються на теоріях управління знаннями та структуруванні знань в системах підтримки рішень, які уможливають зниження інформаційного ризику в процесі прийняття рішень. На наш погляд, це пов'язано з вимушеним розмежуванням дефініцій результативність та ефективність, яка виникла під час адаптації та впровадження стандартів якості менеджменту ISO в Україні. Також це сприяло появі нових інноваційних видів менеджменту – екаутинг-менеджменту, адаптивного, антикризового, комунікаційного, Self-менеджменту.

Кожна з наведених концепцій є подовженням попередніх наукових і практичних напрацювань. Тому розвиток контролінгу можна вважати еволюційним процесом, який дозволяє враховувати поступову зміну пріоритетності завдань господарювання. В наведений системі наукових поглядів на еволюційний розвиток контролінгу спостерігається концептуальна обмеженість і певна фрагментарність, що не дозволяє оцінити і визнати весь спектр його обліково-аналітичних можливостей та підриває позитивний ефект від розуміння контролінгу.

Сучасний етап розвитку соціо-еколого-економічних відносин вимагає формування нової філософії мислення. Також контролінг набуває своєї популярності і в стратегічному правлінні, оскільки сучасна ситуація на ринку доволі швидко змінюється, а стратегія підприємства будується на перспективу. За цих умов концепція контролінгу повинна орієнтуватися на майбутню діяльність, що передбачає розширення функцій обліково-аналітичного забезпечення, яке формує інформаційне середовище не лише банку даних, а й банку знань управління майбутніми подіями. На споживчих ринках інформаційного суспільства відбувається зміщення вектору кількісних даних про результати господарської діяльності на вектор зміни якісних умов, що формують ці дані. Здатність передбачати ці зміни і є рушійною силою інтелекту (банку знань), яка завдяки новому мисленню створює додаткові можливості для стійкого зростання потенціалу бізнесу-утворення, який характеризується здатністю забезпечувати життєздатність і отримувати доходи у майбутньому. Вважаємо відзначити, що контролінг у цих умовах виконує подвійну функцію обліково-аналітичного забезпечення зворотного зв'язку між якісним і кількісним векторами контролінгу як сутнісної основи управління (рис. 2).

Комплементация процесу зворотного зв'язку призводить до того, що результат функціонування будь якої системи (сталий розвиток) впливає на параметри, від яких залежить функціонування цієї системи (збільшення доходу).

Виходячи з позиції нової філософії управління та з огляду на специфічність сприйняття цієї категорії з позицій бухгалтерського обліку, вва-

жаємо за доцільне розуміти контролінг як соціально-економічну міжфункціональну технологію управління, яка формує інформаційний простір підтримки оперативного і стратегічного управління, на основі використання механізму внутрішніх управлінських дій рефлексорного характеру, спрямованих на стійкий розвиток підприємства. Це надає підстави визначити новий напрям розвитку концепції контролінгу, яка базується на філософії сталого розвитку підприємства при збалансованому підході до економічних, соціальних та екологічних аспектів його діяльності.

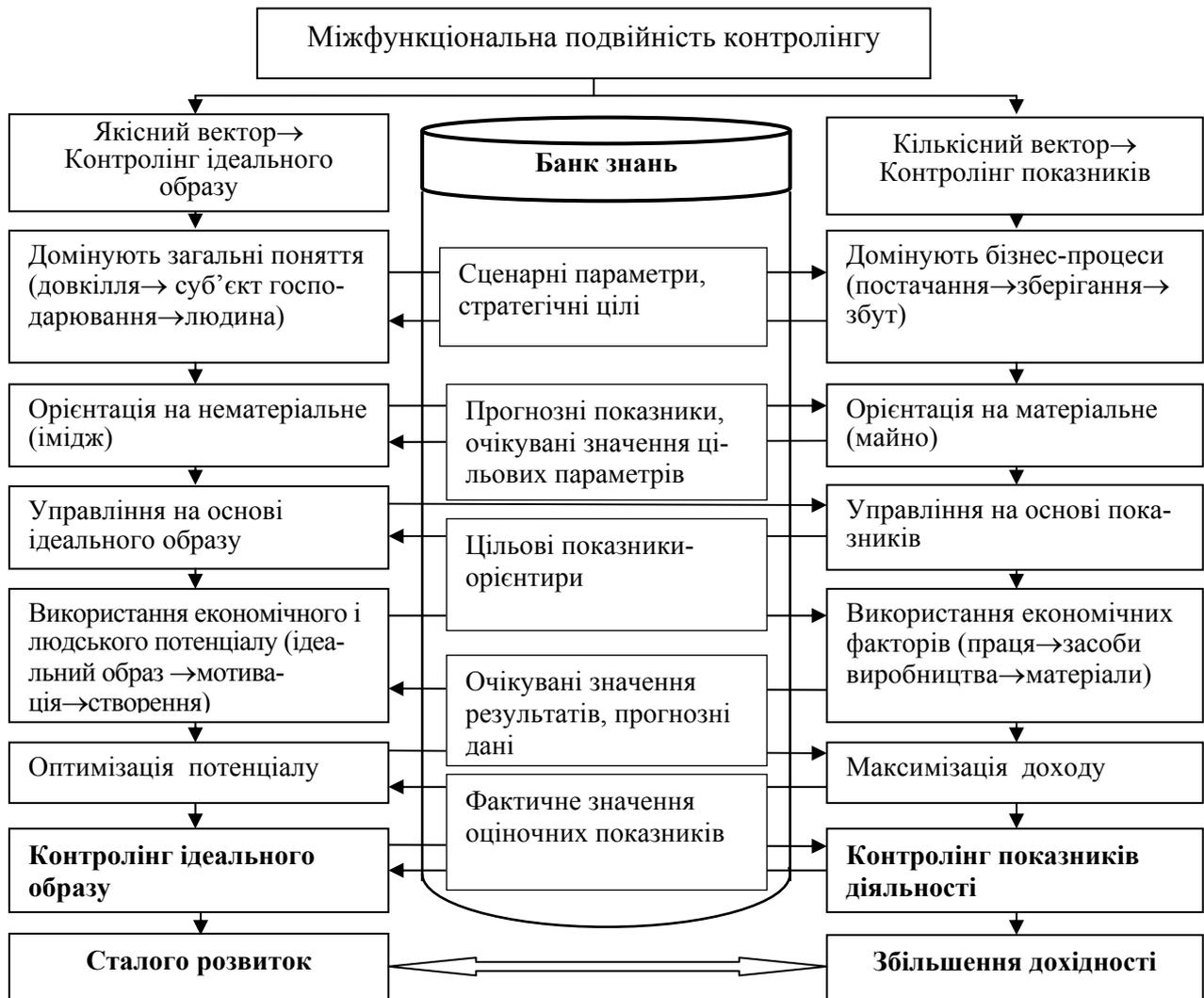


Рис. 2. Міжфункціональна подвійність контролінгу сталого розвитку

Дана концепція контролінгу дозволяє визначити основні складові організації і управління сталим розвитком: основні і допоміжні бізнес процеси; центри відповідальності в системі бізнес-архітектури, системи планування і бюджетування, мотиваційні інструменти. Ефективність системи контролінгу напряму залежить від корпоративної культури та дисципліни.

За цих умов процес делегування повноважень розподіл відповідальності доцільно проводити за рівнями управління колегіальними органами та структурними підрозділами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шатохін, О. Г. Контролінг та його функцій в системі управління конкурентоспроможністю підприємства / О. Г. Шатохін, Є. С. Зданевич // [Електронний ресурс]. – Ефективна економіка, 2014. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2985>.
2. Strobel, Walter: Begriff und System des Controlling, in: WISU, 7. Jg., 1978, № 2, S. 421 – 427.
3. Strobel, Walter: Controlling und Unternehmensführung, in: Jacob, Herbert (Hrsg.): Controlling und Finanzplanung, (Gabler) Wiesbaden 1979, S. 5 –40.
4. Krueger, Charles A.; Townsend, Richard L.: Controlling Construction Costs, in: Management Accounting, December 1988, S. 38 – 42.
5. Фольмут, Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Под ред. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 288 с.
6. Майер, Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер.с нем. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
7. Köhler, Richard: Strategische sowie operative Planung und Überprüfung der Marketingeffizienz durch praktische Anwendung von Controlling-Instrumenten, in: Reichmann, Thomas (Hrsg.): 2. Deutscher Controlling Congress: Controlling, (Techno) München 1987, S. 297 –336.
8. Хан, Д., Хунгерберг, Х. Стоимостноориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгерберг : Пер. с нем./ Под ред. Л. Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
9. Манн, Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер ; пер. с нем. Ю. Г. Жукова. М.: Финансы и статистика, 2004. – 678 с.
10. Фалько, С. Г. Контроллинг: национальные особенности-российский и американский опыт /С. Г. Фалько, А. Рассел Кейт, Л. Ф. Левин // Контроллинг, 2002. – № 1. – С. 6 – 12.
11. Лігоненко, Л. О. Контролінг у торгівлі [Текст] : монографія / Л. О. Лігоненко, О. А. Вержбицький ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2013. – 267 с.

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

канд. экон. наук А.И. Терешков, Ю.Г. Абакумова
Белорусский государственный университет, Минск

Современную экономику все чаще называют «инновационной», «информационной» или «экономикой знаний». Можно сказать, что экономика знаний знаменует собой высший этап постиндустриальной экономики и одновременно – переход к информационному обществу, решающую роль в котором играет информация, т.е. те же знания, а главным направлением формирования которого становится развитие человеческого потенциала.

Республика Беларусь имеет мощный научно-технический потенциал, значительные достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. Вместе с тем следует отметить, что инновационная деятельность в республике на стадии становления.

Конкурентоспособность человеческого капитала представляется сложной, многоаспектной экономической категорией и формой функционирования субъектов рыночных отношений в условиях глобализации экономики. Интегральным показателем, характеризующим конкурентоспособность человеческого капитала региона, страны, является «Индекс человеческого развития», который рассчитывается на основе комплексных показателей дохода на душу населения, качества системы образования и медицинского обслуживания, а также среднего уровня продолжительности жизни и социальной защищенности. При составлении списка изучаются уровень грамотности, свобода, достоинство человека и его возможность участия в общественной жизни. В качестве основного компонента, определяющего конкурентоспособность человеческого капитала, выступают инвестиции. Важно обеспечить непрерывность данного процесса инвестирования и его достаточность для эффективного функционирования.

Кадровый потенциал белорусской науки не в полной мере соответствует целям и задачам инновационного развития Беларуси, как по отраслевой структуре и специализации, так и по мотивациям научной деятельности большей части исследователей. На начало 2015 года кадровый потенциал научной сферы Республики Беларусь характеризовался следующими показателями: численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, составляла 26,15 тыс. человек (в 2014 году в – 27,2 тыс. человек; 2013 году – 28,9 тыс. человек), из них исследователи 16,95 тыс. человек, или 64,8 % (в 2014 году – 17,37 тыс. человек, или 63,9 %; в 2013 году – 18,35 тыс. человек, или 63,4 %); техники – 1,7 тыс. человек, или 6,6 % (в 2014 году – 1,9 тыс. человек, или 6,8 %; в 2013 году – 2,2 тыс. человек, или 7,5 %); вспомогательный персонал – 7,5 тыс. человек, или 28,5 % (в 2014 году – 8 тыс. человек, или 29,3 %; в 2013 году – 8,4 тыс. человек, или 29,1 %).

В 2014 году по сравнению с 2013 годом численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, уменьшилась на 1729 человек (6 %), в том числе исследователей – на 981 человека (5,3 %), техников – на 308 человек (14,2 %), вспомогательного персонала – 440 человек (5,2 %).

В 2014 году уменьшилась также численность научных работников высшей квалификации на 111 человек, из них численность докторов наук – на 32 человека (4,6 %), кандидатов наук – на 79 человек (2,7 %).

С 2005 года тенденция уменьшения численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, была замедленна. Но, уже начиная с 2010 года, численность научных работников вновь стала уменьшаться. Особую тревогу вызывает уменьшение численности научных работников высшей квалификации, выполняющих научные исследования и разработки. Их численность за период 1990-2014 годов сократилась почти в 2 раза. За этот же период численность докторов наук, выполнявших научные исследования и разработки, выросла на 29,9 %. Однако увеличение численности докторов наук происходило до 2001 года, далее восполнение докторского корпуса прекратилось и началось его поступательное сокращение. Так, в 2005 году численность докторов наук, выполнявших научные исследования и разработки, составила 780 человек, 2010 году – 748 человек, 2011 году – 744 человека, 2012 году – 720 человек, 2013 году – 704 человека.

За этот же период численность кандидатов наук, выполнявших научные исследования и разработки, сократилась на 49,6 %, т.е. почти в два раза. Причем только за два последних года потери составили 204 человека. В результате значительного уменьшения численности кандидатов наук в стране существенно сократилась социальная база воспроизводства докторов наук. Так, если в 1990 году на одного доктора наук, выполнявшего научные исследования и разработки, приходилось 10 кандидатов наук, то сегодня в научной сфере страны на одного доктора наук приходится всего 4 кандидата наук.

На начало 2014 года численность докторов наук в НАН Беларуси составила 456 человек, или 64,8 % от их общей численности в научной сфере республики (в 2012 году – 459 человек, или 63,7 %). Данный показатель для других министерств и ведомств значительно ниже: Министерство здравоохранения – 83 докторов наук, или 11,8 % (в 2012 году – 85 докторов наук, или 11,8 %); Министерство образования – 76 докторов наук, или 10,8 % (в 2012 году – 80 докторов наук, или 11,1 %); Министерство промышленности – 9 или 1,3 % (в 2012 году – 9, или 1,2 %); Министерство архитектуры и строительства – 8, или 1,1 % (в 2012 году – 8, или 1,1 %); Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды – 6, или 0,9 % (в 2012 году – 7, или 1 %); Государственный военно-промышленный комитет – 6, или 0,9 % (в 2012 году – 4, или 0,6 %); Министерство по чрезвычайным ситуациям – 1, или 0,1 % (в 2012 году – 2, или 0,3 %); Министерство транспорта и коммуникаций – 2 доктора наук, или 0,3 % от общей численности докторов наук, занятых выполнением научных исследований и разработок (в 2012 году – 2 доктора наук, или 0,3 %).

В 2013 году по количеству кандидатов наук, выполнявших научные исследования и разработки, лидировала НАН Беларуси, в научных организациях которой работало 1670 кандидатов наук, или 56,2 % от общей их численности в научной сфере республики (в 2012 году – 1707 кандидатов наук, или 55,1 %).

На начало 2014 года отраслевая структура исследователей в целом по республике характеризовалась следующими показателями: в области естественных наук было занято 3335 человек, или 18,6 % от общей численности исследователей, технических – 10435 человек, или 61 %, медицинских – 957 человек, или 4,8 %, сельскохозяйственных – 982 человек, или 5,8 %, социально-экономических и общественных – 1165 человек, или 7,5 %, и гуманитарных наук – 498 человек, или 2,4 %.

Отраслевая структура исследователей высшей квалификации значительно отличается от отраслевой структуры исследователей в целом. Так, по состоянию на начало 2014 года в области технических наук было занято 1,6 % от их общей численности в научной и 7,3 %. В области естественных наук численность докторов наук в 2014 году составила 7,6 % от их общей численности, кандидатов наук – 29,5 %.

В области медицинских наук было занято 8,6 % от их общей численности в научной и 30,7 %. В области сельскохозяйственных наук численность докторов наук в 2014 году составила 6,0 % от их общей численности, кандидатов наук – 35,9 %, в области социально-экономических наук докторов составило 4,2 %, кандидатов – 23,4 %.

Приведенные данные свидетельствуют о наличии явной диспропорции в распределении удельного веса докторов и кандидатов наук в общей численности исследователей по некоторым областям науки. Так, если на 100 исследователей по состоянию на 1 января 2014 г. в области естественных наук приходилось 8 докторов и 29 кандидатов наук, в области медицинских наук – 9 докторов и 32 кандидата наук, в области гуманитарных наук – 14 докторов и 44 кандидата наук, то в области технических наук всего 2 доктора и 7 кандидатов наук. Последнее в значительной мере затрудняет решение основной задачи науки в Беларуси – обеспечение ускоренного развития наукоемких производств.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом численность исследователей в возрасте до 29 лет уменьшилась на 377 чел. (8,5 %), удельный вес этой возрастной группы в общей численности исследователей снизился до 23 %. Вместе с тем произошло некоторое увеличение удельного веса численности исследователей в возрасте 30–39 лет в их общей численности с 21,6 % до 22 % (на 0,4 п.п.). К отрицательным тенденциям можно отнести снижение удельного веса возрастной группы исследователей 40–49 лет: за

2014 год их удельный вес в общей численности исследователей сократился с 13,8 % до 13,0 % (на 0,8 п.п.). При этом наблюдается увеличение численности исследователей в возрасте 60–69 лет: удельный вес этой возрастной группы увеличился с 13,7 % до 15 % (на 1,3 п.п.). Следует отметить, что негативные явления в возрастной структуре исследователей особенно характерны среди исследователей высшей квалификации – докторов и кандидатов наук.

Самой малочисленной возрастной группой среди кандидатов наук остается группа 60-69 лет, продолжает расти удельный вес старших возрастных групп – 40-49 лет и 55-59 лет и старше. Приведенные выше данные о динамике возрастной структуры исследователей свидетельствуют о том, что при высокой доле исследователей до 29 лет и некоторого роста возрастной группы 30–39 лет в белорусской науке не пополняются самые продуктивные для научной деятельности возрастные группы, особенно это относится к важнейшей для инновационного развития науки группе – 40-49 лет. Это говорит о том, что значительная доля молодых специалистов, распределяемых в научные организации после вуза, магистратуры и аспирантуры, отработав положенные два года, уходят из науки.

Главной причиной падения престижности научной деятельности у молодежи является недостаточный по мировым меркам уровень оплаты труда ученых и отсутствие перспективы научной карьеры. В результате белорусская наука теряет конкурентоспособность на республиканском рынке интеллектуального труда в сравнении с другими сферами деятельности, что может в перспективе значительно осложнить нормальное функционирование национальной научной системы, создать реальную угрозу утраты преемственности между поколениями белорусских ученых и привести к разрушению национальных научных школ.

Следует обратить внимание на оптимизацию распределения кадрового потенциала по регионам страны. Задача сбалансированного развития научно-технического потенциала территорий должна решаться в контексте общей провозглашенной в Беларуси стратегии наращивания научно-технического потенциала и инновационного пути развития национальной экономики. Задача регионов в этой связи состоит в подготовке условий для развития своего научно-инновационного потенциала, в том числе и его кадровой составляющей.

Наиболее эффективно в Республике Беларусь система послевузовского образования готовит научные кадры высшей квалификации по медицинским, техническим и сельскохозяйственной отраслям науки, а в области гуманитарных наук – по историческим, филологическим и экономическим наукам.

Согласно государственной программе «Развитие образования в Республике Беларусь», основными чертами и функциями высшего образования в XXI веке являются:

- в развитых странах образование стало приоритетом и основой для устойчивого развития;
- формируется экономика знаний, происходит интеграция образования, науки и промышленности, углубляется взаимодействие сферы образования с его потребителями;
- процесс образования носит инновационный характер, образовательные учреждения переходят от ориентации на преподавание к ориентации на учение;
- обеспечение возможности непрерывного обучения в течение всей жизни (long-life learning);
- задачей высшей школы стало подготовка не только элитных специалистов умственного труда, но и массовых специалистов, готовых успешно работать в различных отраслях инновационной экономики;
- переход к оказанию образовательных услуг на коммерческой основе, появление рынка образовательных услуг;
- усиление на международном уровне требований к качеству высшего образования, проведению аккредитаций учреждений высшего образования, признанию квалификаций в области высшего образования; введение в высших учебных заведениях систем управления качеством в образовательной и научной деятельности;
- интернационализация высшего образования (образование «без границ»), создание партнерских образовательных сетей на международном уровне;
- ранжирование учреждений высшего образования на национальных и международных уровнях.

Основным из приоритетных направлений Программы социально-экономического развития Республики Беларусь как на 2011–2015, так и на 2016–2020 годы является развитие человеческого потенциала повышение качества жизни белорусского народа, т.е. рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики, включая рост рождаемости и увеличение продолжительности жизни, укрепление здоровья граждан и повышение качества образования. Для достижения поставленных целей рамках указанного приоритетного направления в настоящее время реализуется более двух десятков государственных программ.

ПОДАТКОВИЙ ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

канд. екон. наук Р.В. Шинкаренко

Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

канд. екон. наук А.В. Корнилюк

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Державне втручання в інвестиційно-інноваційні процеси виправдане за умови, що приватні інвестиції в інновації не здатні забезпечити оптимального суспільного ефекту: інвестиції приватного сектора є надто малими або напрями інвестування не відповідають стратегічним цілям розвитку національної економіки.

Важливим завданням держави є забезпечення умов не тільки прямої фінансової підтримки інвестиційно-інноваційних процесів в ринковому секторі економіки, а й створення стимулів та нівелювання антистимулів інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств, максимально допустиме спрощення діяльності з метою вивільнення додаткових фінансових ресурсів через скорочення асиметрії інформації, агентських витрат.

Досвід країн з розвинутою інноваційною системою та високими витратами на її розвиток (США, Франція, Великобританія) свідчить про перевагу в застосуванні саме прямих методів фінансової підтримки інноваційних підприємств направлених на таргетування певних пріоритетних сфер [1, с. 15], Проте використання прямих методів фінансування може супроводжуватися виникненням проблеми морального ризику (*moral hazard problem*) через скорочення стимулів упровадження ефективного інвестиційного проекту за умови гарантованої державної підтримки. Це ж може мати місце при отриманні і державних гарантій під надані кредити, а також кредитуванні на пільгових умовах. Недоліком прямого державного фінансування інноваційного розвитку є труднощі у забезпеченні дотримання принципу прозорості й ефективності розподілу державних фінансових ресурсів через існування асиметрії інформації та агентських конфліктів. На думку професора І.О. Лютого, ефективність бюджетної політики «визначається тим, наскільки ... контролюється цільовий характер руху бюджетних коштів. Саме рух бюджетних коштів забезпечує реалізацію цілей соціально-економічного розвитку й функцій держави» [2, с. 14]. Натомість С.В. Захарін заявляє про недоцільність прямої державної підтримки (через механізм грантів, субсидій, здешевлень кредитів) корпоративних структур [3, с. 773]. Підтримка компаній з неефективною системою менеджменту призводить до стимулювання низької ефективності суспільного відтворення та одночасно дискримінує більш ефективні у цьому відношенні підприємства.

Фіскальна підтримка держави передбачає стимулювання інноваційної діяльності підприємств шляхом зменшення суми сплачуваних податків. Така підтримка включає *пряму, опосередковану та митну*. Пряма підтримка направлена безпосередньо на стимулювання інноваційної діяльності й застосовується тільки у разі здійснення підприємствами витрат на інноваційну діяльність. Вітчизняні вчені З. Варналій та Д. Серебрянський указують на пріоритетність стимулюючої функції податку на прибуток при забезпеченні інвестиційно-інноваційного розвитку економіки [4, с. 63].

До **прямої фіскальної підтримки** доцільно відносити:

– *податкові пільги* (можливість зменшення бази оподаткування прибутку на суму витрат на інвестиції в інновації. При цьому така сума може бути обмеженою (фіксованою) чи враховувати повний обсяг понесених витрат);

– *податковий кредит* (можливість зменшення податку на прибуток на певний відсоток за умови використання прибутку на інвестиції інноваційного характеру, але з наступним поверненням отриманих коштів після реалізації інноваційного проекту);

– *прискорений метод нарахування амортизації* (можливість амортизувати обладнання за подвійною ставкою чи за довільно вибраним методом, що дозволяє зменшити суму оподаткованого прибутку).

На думку Л.І. Федулової, використання податкових пільг більшою мірою відповідає ринковому характеру функціонування економіки, оскільки у цьому випадку рішення про їх використання приймають самі підприємці [5, с. 31].

Непрямі фіскальні стимули не гарантують обов'язкове здійснення інноваційних витрат, але спрямовані на це. До таких ініціатив, зокрема, відносимо:

– *загальне скорочення ставки оподаткування прибутку підприємств* позитивно вплине на обсяг фінансових ресурсів, які потенційно можуть бути інвестовані в інновації;

– *пільгове оподаткування дивідендів венчурних компаній*, що стимулюватиме інвестувати в такі компанії, а отже і в інноваційні проекти;

– *скорочення податків на доходи високоосвічених іммігрантів*, що дозволить наростити обсяги людського капіталу в економіці.

Дослідження засвідчили високу ефективність застосування цільових податкових пільг, таких як податкові кредити й знижки порівняно з ширшими ініціативами: податкові канікули та зниження ставки на податок підприємств [6].

Такі висновки підтверджують дослідження, проведені П. Ханелем та А. Альтузарра на прикладі іспанських і канадських підприємств. Дослідження британських учених Г. Вілліса та Дж. Хаскеля свідчать про переваги застосування прямого державного фінансування, особливо щодо

інноваційних агентств, порівняно з непрямими податковими стимулами (а саме податкові кредити)]. Проведення аналогічних досліджень на базі вітчизняних підприємств утруднене через відсутність відповідних даних та, найголовніше, низьку диверсифікацію заходів щодо стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Corporation tax and innovation. Issue at stake and review of European Union Experience in the Nineties Year. [Електронний ресурс] – December 2001. – Режим доступу: http://cordis.europa.eu/innovation-policy/studies/fi_study1.htm
2. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави. / Лютий І. О. // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 13–19.
3. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [Федулова Л. І., Осецький В. Л., Гончаров Ю. В. та ін.] – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
4. Варналій З. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України / Варналій З., Серебрянський Д. // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 55–69.
5. Федулова Л.І. Стимулююча функція фінансового забезпечення наукових досліджень: уроки для України/ Федулова Л.І. // Фінанси України. – 2010. – №7. – С. 22–34.
6. Shah A. Fiscal Incentives for Investment and Innovation / Shah A. – Washington: World Bank Publications , 2006. – 744 pp.

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОМАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЯМИ ПОКУПАТЕЛЕЙ

О.А. Бурцева

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, Гомель*

На принятие потребителями решений о покупке влияет множество различных переменных, включая психологические аспекты, «скрытую сторону» психики покупателей и внешнюю среду. При этом эффективность действия традиционных маркетинговых инструментов и методов воздействия на потребительское сообщество в современном мире снижается, и на первый план выходят новые виды маркетинга, одним из которых и выступает нейромаркетинг. Данная разновидность объединяет основы классического маркетинга и базисы нейропсихологии, являясь при этом настолько тонкой и на первый взгляд неощутимой формой манипуляции, что сам покупатель неосознанно попадает во все «ловушки», грамотно и профессионально расставленные в точке продажи, совершая порой совершенно ненужные покупки [1, 2].

Рассматривая феномен нейромаркетинга, можно утверждать, что он использует разные воздействующие на человеческий мозг стимулы, чтобы вызвать нужное воздействие путем стимулирования зрения, обоняния, осязания, вкусовых рецепторов, памяти, социальных навыков людей, их ценностей и т.д. Поэтому возможности применения трендовых методик нейромаркетинга в цик-

ле развития продукта и его реализации помогают создать определенную эмоциональную вовлеченность и «подтолкнуть» клиента к покупке. И если принять за истину утверждение, что потребитель более склонен реагировать на маркетинговые обращения с эмоциональной, а не рациональной составляющей, то это открывает перед производственными организациями и предприятиями торговли соответствующие возможности напрямую обращаться к сознанию потребителя посредством создания эмоциональных раздражителей [3].

Исследования нейромаркетологов показали, что изменение цвета в упаковке товара или на ценнике увеличивают привлекательность продукта больше чем скидка 25%. При этом чем выше соответствующий целевой группе эмоциональный заряд будет возникать при контакте с товаром, либо с интерьером магазина, тем выше будет степень активизации адекватных установок в головном мозге и, соответственно, готовность потребителя к совершению покупок. Известно, что цвета вызывают различные эмоции и настроения, влияют на восприятие информации и подсознание. В ходе экспериментов и практических опытов ученые-нейрологи выяснили, какие цвета и как именно влияют на определенные типы людей (потребителей). Так были определены 4 типа людей, в зависимости от мотивационной структуры каждого из них: Безопасность, Социальность, Альфа, Новаторство.

К примеру, если для человека важнее всего семья, стабильность, защищенность, традиции, справедливость и т.п., то есть относящегося к типу «Безопасность», то наибольшее влияние на него как на потребителя оказывает белый цвет, который ассоциируется с такими эмоциями, как чистота, тишина, доверие и скромность. Такие люди при выборе товара или места покупок больше всего ориентируются на цену товара, а не на новинки, общительных продавцов или статус товара либо торговой сети. Кроме белого цвета, с такими людьми рекомендуется взаимодействовать через зеленый (эмоции – безопасность, спокойствие), синий (доверие, верность, дешевизна), серый (традиции, скромность) и коричневый (традиции) цвета.

На группу «Альфа», которой характерны такие основные мотивы, как статус, гордость, успех, карьера, наибольшее влияние оказывает черный цвет, который вызывает ассоциации с властью и «тяжестью», поскольку при выборе магазина или товара данный тип людей ориентируется, прежде всего, на статусные, дорогие бренды, на высокое качество товара. Кроме черного, на них окажут воздействие красный, золотой и синий цвета. Красный вызовет ассоциации с агрессивной борьбой и силой, золотой – с роскошью и товарами класса «люкс», синий вызовет эмоции мужественности, успеха и динамики.

Для людей, относящихся к группе «Социальность», характерны такие мотивы, как сочувствие, дружба, любовь, общение. На них целесообразно оказывать воздействие через красный, розовый, синий, зеленый и оранжевые цвета, которые вызывают у них эмоции любви, близости, тепла,

жизнерадостности, симпатии и общительности, поскольку такие покупатели приходят в магазин, в первую очередь, чтобы пообщаться с продавцом-консультантом, а, во-вторых, уже купить себе что-то позитивное.

Люди, для которых характерны такие мотивы, как инновации, личностный рост, открытия, тяга к неизвестному, искусство, перемены, жажда знаний, истина и т.п. (принадлежащих к группе «Новаторство»), приходят в магазин за самыми последними товарами-новинками и лучше любого консультанта изучают новый товар. На них наибольшее влияние оказывают фиолетовый, голубой, серебряный, белый и золотые цвета, которые ассоциируются для данного типа людей с экстравагантностью, необычностью, дальними далями, фантазиями, искусством и новизной.

Кроме того, исследования по нейромаркетингу подтверждают, что потребители, проживающие на территории постсоветского пространства более подвержены внешним раздражителям на органы чувств в торговом зале, нежели жители европейских стран, и рост продаж от использования приемов нейромаркетинга (как аромамаркетинга, так и звукового и цветового дизайна) несоизмеримо больший.

Таким образом, в современных условиях растущей конкуренции маркетологам отечественных и зарубежных промышленных и торговых организаций, которые стремятся «идти в ногу» с самыми современными исследованиями ученых, целесообразно базироваться в своей работе на результатах психофизических исследований потребительских предпочтений, основанных на нейромаркетинге, для стимулирования эффективного торгового процесса. Знание основ цветовосприятия позволит производителям и торговым сетям выявить основную целевую группу своих покупателей, определить ее доминирующий мотив поведения и использовать эти знания для увеличения продаж, посредством предложения своему целевому сегменту продукта или услуги, нацеленной конкретно на потребителя, поскольку степень эмоционального вовлечения покупателя является основой в цепочке управления его потребительскими предпочтениями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дули, Р. Нейромаркетинг : как влиять на подсознание потребителя / Роджер Дули. - Минск : Попурри, печ. 2014 (макет 2015) – 335 с.
2. Трайндл, А. Нейромаркетинг : визуализация эмоций / Арндт Трайндл. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. - 113с.
3. Хан, Р.С. Нейромаркетинг как инновационная технология управления потребителем: возможности и проблемы / Р.С. Хан, В.В. Сурков// Инновационный потенциал модернизации экономики: инструменты логистики и маркетинга (т.1): материалы международной научно- практической конференции 10-11 октября 2013 г. - Ростов-н/Д: Издательство РГЭУ (РИНХ), 2013. – с. 408.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВОВЛЕЧЕНИЯ ВУЗОВ В ПРОЦЕССЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Э.Н. Воронько

Полоцкий государственный университет

Экономика Республики Беларусь в настоящий момент проходит трансформационный период, связанный с перестройкой хозяйственной системы страны. Именно в этот момент важно сформулировать ту модель, к которой должна прийти национальная экономика. Отсутствие в нашей стране значительного природно-ресурсного потенциала не позволяет Республике Беларусь конкурировать с иностранными государствами на мировой арене. Однако, она обладает значительным трудовым потенциалом, реализовать который в полной мере позволит соответствующая модель хозяйствования. В качестве такой моделью может выступать экономика знаний.

Экономика знаний предполагает увеличение конкурентоспособности страны за счет эффективного использования знаний, их генерирования, сохранения и передачи, создания высокотехнологичной продукции и новых технологий на их основе. Эффективность становления экономики знаний зависит от развитости четырех сфер: институционально-экономического режима, инноваций, образования и ИКТ.

В реальном секторе экономики Республики Беларусь в основном исчерпаны возможности роста производства за счет экстенсивных факторов [1, с. 224]. Перспективы дальнейшего развития страны связаны с использованием ее интеллектуальных ресурсов. В Республике Беларусь взят курс на рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Развитие экономики в нашей стране в настоящее время основывается на новых знаниях и технологиях. В научно-технологической сфере к основным национальным интересам относится формирование экономики, основанной на знаниях, а обеспечение развития научной сферы, наряду с развитием технологии, рассматривается как база для устойчивого инновационного развития Республики Беларусь. В связи с этим одной из наиболее актуальных задач является создание условий для максимального использования интеллектуальных ресурсов белорусского общества, в том числе развитие кадрового потенциала науки в регионах республики.

Из всего вышесказанного следует, что становление экономики знаний весьма актуально для Республики Беларусь в целом и ее регионов. Важную роль в процессе становления новой экономики играют регионы. Именно на региональном уровне легче отслеживать процесс становления

экономики знаний, оценивать предпосылки и устанавливать зависимости. Также именно на региональный уровень будут оказывать влияния как факторы макроуровня, так и микроуровня.

Инфраструктура экономики знаний включает в себя [2]: реализующие высокое качество жизни эффективные государственные институты; высококачественное образование; эффективную фундаментальную науку; эффективный научно-технический венчурный бизнес; высококачественный человеческий капитал в его широком определении; производство знаний и высоких технологий; информационное общество или общество знаний; инфраструктуру реализации и трансфера идей, изобретений и открытий от фундаментальной науки до инновационных производств и далее – до потребителей.

Для оценки готовности стран и регионов к переходу к экономике знаний используется методика Всемирного Банка – Knowledge Assessment Methodology (КАМ), предложенная экспертами Института Всемирного банка в ответ на повышающуюся роль знаний в процессах долговременного экономического роста в новую эпоху. В основе Knowledge Assessment-методологии Всемирного банка лежат четыре составляющие области:

- экономические стимулы и институциональный режим;
- эффективная инновационная система;
- образованная и квалифицированная рабочая сила;
- современная информационная структура.

Предполагается, что инвестиции в четыре составляющие экономику знаний области необходимы для устойчивого создания, усвоения, адаптации и использования знаний во внутреннем производстве товаров и услуг, что будет выражено в более высокой их добавленной стоимости и будет увеличивать вероятность экономического успеха в настоящей высококонкурентной и глобализированной мировой экономике.

В соответствии с данной методологией рассчитываются два показателя.

1. Индекс экономики знаний (KEI) – комплексный показатель для оценки эффективности использования страной знаний в целях ее экономического и общественного развития. Данный индекс вычисляется как средняя арифметическая простая определенных субиндексов (институционально-экономического режима; инноваций; образования; информационно-коммуникационных технологий).

2. Индекс знаний (KI) – комплексный экономический показатель для оценки способности экономики генерировать, принимать и распространять знания, который рассчитывается как средняя арифметическая простая трех перечисленных выше субиндексов, за исключением субиндекса институционально-экономического режима (ИЭР).

Перейдем непосредственно к оценке потенциала регионов Республики Беларусь для перехода к экономике знаний, который определяет готовность перехода всей страны к экономике нового типа. Субиндекс институционально-экономического режима принимается в размере 2,5 для всех областей, т.к. данные условия одинаковы для всех административно-территориальных единиц Республики Беларусь.

В связи с тем, что в Республике Беларусь первоочередной задачей в области образования является совершенствование национальной системы образования путем повышения доступности и качества образования в соответствии с потребностями инновационной экономики, требованиями информационного общества, образовательными запросами граждан, в сфере образования необходимо выявить проблемы, препятствующих становлению экономики знаний. Для этого, используя методологию КАМ, рассчитаем индикаторы экономики знаний (табл.).

Таблица

Индикаторы экономики знаний в 2012 г в разрезе регионов Республики Беларусь

Регион	Ранг	КЕИ	КИ	ИЭР	Инновации	Образование	ИКТ
Город Минск	1	6,934	8,412	2,5	8,21	8,096	8,929
Минская область	2	5,757	6,843	2,5	6,963	4,602	8,963
Гомельская область	3	5,287	6,216	2,5	6,428	6,507	5,713
Витебская область	4	4,549	5,232	2,5	5,714	5,872	4,109
Брестская область	5	4,365	4,987	2,5	3,929	4,603	6,428
Гродненская область	6	4,014	4,519	2,5	4,466	4,446	4,645
Могилевская область	7	4,004	4,505	2,5	4,109	6,19	3,215

Источник: разработка автора с использованием методики КАМ [3].

Представленные в таблице 1 данные являются результатами проведенных вычислений и позволяют провести сравнительный анализ. Среди регионов нашей страны лидером по индексу экономики знаний и индексу знаний является г. Минск, что вполне объяснимо тем фактом, что Минск – место сосредоточения промышленной, инновационной, образовательной и информационно-коммуникационной сфер. За Минском следует Минская область, которая уступает остальным регионам только по субиндексу образования, что обусловлено отсутствием вузов на территории области, и соответственно низкими нормализованными значениями по многим показателям. Витебская область находится на 4 месте. Находясь выше в рейтинге Брестской области, Витебская область уступает ей по субиндексу ИКТ. На последнем месте в рейтинге находится Могилевская область, которая уступает следующей,

Гродненской области, по всем показателям, кроме субиндекса образования. Таким образом, можно видеть, по каким показателям и на сколько области отличаются от лидера и друг от друга. Анализ этих данных позволяет выбрать направление развития для каждого региона.

В связи с важностью национальной системы образования в процессах становления экономики знаний в стране в целом и в регионах в частности, определим положение Витебской области в рейтинге регионов Республики Беларусь по субиндексу «Образование». Для расчета нами был использован ряд показателей, применяемых в статистической практике нашей страны (грамотность взрослого населения, число дневных общеобразовательных учреждений, число вузов, численность студентов вузов, численность имеющих высшее образование лиц, уровень острепенности ППС и пр.)

Расчет показал, что наибольшее число высших учебных заведений находится в г. Минске, а дневных учебных заведений – в Минской области. Показатели численности студентов на 10 тыс. человек населения области и числа лиц, имеющих высшее образование также выше в Минске и Минской области. Стоит отметить, что показатель удельного веса лиц, имеющих высшее образование невысок по всем областям. Данный фактор не соответствует концепции формирования экономики знаний, но соответствует реалиям белорусской экономики, которые заключаются в потребности в персонале рабочих специальностей.

Наивысший уровень острепенности профессорско-преподавательского состава наблюдается в г. Минске. По всем остальным областям этот показатель довольно низкий. Обеспеченность учебных заведений персональными компьютерами с доступом к сети Интернет также низкая во всех областях, кроме г. Минска. Все эти факторы препятствуют становлению экономики знаний в Республике Беларусь.

Витебская область уступает лидирующим регионам практически по всем показателям.

По результатам проведенного исследования можно выявить проблемы, существующие на пути перехода регионов Республики Беларусь к экономике знаний, сгруппировав их по элементам экономики знаний.

1. Институционально-экономический режим: применение жесткой политики протекционизма; чрезмерный банковский надзор; неблагоприятные условия для привлечения инвестиций; несовершенство законодательства; нестабильные экономические условия.

2. Инновации: низкая степень восприимчивости предприятий и организаций к инновациям; слабая активность инновационного предпринимательства; недостаточная эффективность государственных мер по стимули-

рованию нововведений; низкая заинтересованность работников в осуществлении инновационной деятельности; недостаточное финансирование научной деятельности; слаборазвитая инфраструктура поддержки инновационной деятельности; невосприимчивость управленческого персонала к изменениям внешней среды; неразвитость рынка интеллектуальной собственности.

3. Образование: снижение бюджетного финансирования сферы образования; несоответствие структуры подготовки специалистов потребностям общества; недостаток специалистов нужной квалификации; снижение качества высшего образования (массовость); отсутствие эффективного механизма взаимодействия образовательной системы с заказчиками кадров - работодателями; отсутствие интеграции системы образования и отраслей экономики, фундаментальной и прикладной науки.

4. ИКТ: отставание уровня сектора ИКТ от уровня развитых стран; проблемы доступа к информационному обеспечению; использование устаревшего программного и аппаратного обеспечения и пр.

В связи с тем, что вузы страны в целом и регионов в частности обладают необходимым потенциалом для успешного перехода нашей страны к экономике знаний, дадим рекомендации по формированию механизма вовлечения и активизации вузов в процессы становления экономики знаний.

С нашей точки зрения, возможными мероприятиями по улучшению ситуации в области такого субиндекса индекса экономики знаний как «Образование» могут стать: внедрение механизма ГЧП в образовании; информатизация сферы образования; пересмотр учебных программ; проведение практик на производстве; подготовка элитных специалистов; установление обратной связи с работодателем.

Инновационное развитие, экономика знаний требуют институционального преобразования высшего профессионального образования, интеллектуально ориентированной внутрифирменной культуры, применения дистанционных образовательных технологий, мотивации специалистов к сотрудничеству. Прослеживается общемировая тенденция возникновения сетевых научно-образовательных структур, кластеров, добивающихся путем интеграции синергетического эффекта, снижения организационных и транзакционных издержек. Внедрение в корпоративную этику и сознание персоналом принципа «образование через всю жизнь», международное сотрудничество должны стать фундаментом белорусской экономики знаний.

Реализация указанных выше мероприятий, с нашей точки зрения, позволит регионам нашей страны преодолеть барьеры, препятствующие переходу к экономике знаний и более задействовать вузы в процессах становления экономики нового типа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шарый, И.Н. Воспроизводство кадрового потенциала науки для устойчивого инновационного развития экономики регионов Республики Беларусь / И.Н. Шарый // Материалы докладов международной конференции «Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: цели, приоритеты, механизмы структурных преобразований»: в 2 ч. Ч. 2/ УО «ВГТУ». – Витебск, 2011. – С. 224-227.
2. Экономика знаний. Новые знания в современном мире. Истинность новых знаний [Электронный ресурс]/ Библиофонд, электронная библиотека. – СПб, 2011. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=521023>. – Дата доступа: 05.08.2016.
3. Normalization Procedure [Electronic resource]/ K4D, 2012 – Mode of access: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/KFDLP/EXTUNIKAM/0,,contentMDK:20584281~menuPK:1433234~pagePK:64168445~piPK:64168309~theSitePK:1414721,00.html>. – Дата доступа: 05.08.2016.

ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

М.В. Гайдова

Полоцкий государственный университет

Процесс перехода (качественное изменение, перестройку, обновление) организационной структуры управления от прежнего ее состава, связей и отношений субъектов управления, соответствующих прежней организации, к новому, соответствующему новому объекту – развивающейся организации, можно понимать как модернизацию.

Управляющая система организации представляет собой организационную структуру (иерархическое строение, управленческие связи и отношения, подчиненность и соподчиненность по уровням, звеньям, блокам, частям); набор функций организации; состав ее субъектов (перечень органов управления); функции отдельных субъектов и связанные с ними их обязанности, права, полномочия, ответственность.

Представим известные типы организационных структур управляющих систем в организации.

Линейная – представляет особую иерархию индивидуальных и коллективных субъектов, выстроенную в порядке подчинения сверху вниз в порядке субординации.

Функциональная – в условиях такой структуры каждый орган управления, а также исполнитель специализирован на выполнении отдельных видов управленческой деятельности (функций).

Линейно-функциональная оргструктура, предусматривающая функциональное разделение управленческого труда в подразделениях разных уровней и сочетание линейного и функционального принципов управления. Такие структуры развиты и по вертикали и по горизонтали.

Все три названные структуры, относятся к иерархическим структурам управления, для которых характерна работа в условиях стабильности. Для организаций, переходящих или уже перешедших в режим развития, наряду с линейно-функциональной применима еще и матричная структура.

Матричная структура содержит в себе самые разные группы субъектов управления (совет по стратегии развития организации, экспертная комиссия, творческие группы, исследовательские коллективы, группы разработки и реализации программ развития; оргкомитеты, команды единомышленников, увлеченные какой-то одной идеей, группы участников организационно-деятельностных и рефлексивно-ролевых игр и др.), которые создаются временно для решения той или иной проблемы и распускаются после ее решения [1, с. 351]. Элементы матричной структуры вводятся в сложившуюся линейно-функциональную структуру на определенный срок и, как правило, не изменяют число уровней в вертикальной иерархии. Для матричных оргструктур трудно скоординировать горизонтальные связи, ибо сами структурные образования временны.

В структуре управляющей системы большинства организаций выделяют четыре уровня управления (вертикальная структура) [2, с. 131]:

- уровень руководителя организации;
- уровень заместителей и других членов администрации;
- уровень руководителей управлений, подразделений, отделов и т.п.;
- уровень исполнителей.

Это минимально необходимое число уровней. На каждом из них по горизонтали разворачивается своя структура органов, объединений, групп, временных коллективов, которые взаимосвязаны с субъектами каждого уровня и между собой.

В развивающейся организации меняются цели, задачи организации, технологии, содержание и организация процесса деятельности, появляется новая деятельность и др. В связи с этим в управляющей системе неизбежно должны произойти изменения, чтобы качественно обеспечить осуществление нововведений. Чем сложнее и масштабнее изменения или преобразования в объекте управления, тем более сложная требуется организационная структура для управления.

Изменение (модернизация, обновление) организационной структуры управляющей системы необходимо еще на этапе подготовки программы развития организации с тем, чтобы управляющая система полностью отражала в себе новую развивающуюся организацию, обеспечивала его эффективное создание, освоение, функционирование в новых условиях и последующее развитие.

Практика изменения организационных структур управления в развивающихся организациях показывает нижеследующее.

На первом уровне структуры – уровне руководителя организации (по содержанию – это уровень стратегического управления) – модернизация состоит в появлении новых индивидуальных и коллективных субъектов. Здесь формируется новый уровень управления в лице совета учредителей, совета по стратегии развития организации и т.п. Все советы имеют своего председателя. Функции и права советов и их председателей должны быть определены и утверждены в уставных документах организации.

Второй уровень оргструктуры управления – уровень заместителей руководителя (по содержанию – это уровень тактического управления). Здесь происходят самые существенные изменения оргструктуры в организациях, переходящих в режим развития. Это связано с появлением нового субъекта управления – заместителя руководителя, отвечающего за развитие организации. Он обязан уметь профессионально грамотно готовить программу развития организации, заимствовать современный опыт управления и уметь внедрять его в организации. На первом этапе его главные функции – методическая, обучающая и организаторская, позднее – контролирующая.

Однако новый заместитель руководителя нужен потому, что у него новый объект управления – не обычный производственный, а реорганизационный процесс, т.е. процесс создания и освоения нововведений. В этом контексте новый заместитель руководителя может создавать различные инновационные команды (субъекты матричной структуры), которые занимаются управлением развитием организации.

Одна из важных задач состоит в тщательном прописывании (разработке), обсуждении и утверждении новых функциональных обязанностей и обязательно – прав и ответственности каждого нового должностного лица, выполняющего свою работу за плату или на общественных началах.

Это безусловное требование к обновляющейся системе управления в развивающейся организации. Очевидно, что такая работа обеспечит четкость в управлении развитием организации, избавит от противоречий в функциях и от перекладывания ответственности одного лица на плечи другого, поможет ликвидировать и такую проблему, как устранение от ответственности. Эта работа является обязательной в любой организации, но в развивающейся имеет особое значение, так как речь идет о новых субъектах, новых функциональных обязанностях уже существующих субъектов, об обязанностях и правах, которые осваиваются в режиме пробы, эксперимента, а потому они непостоянны, будут изменяться (расширяться или сужаться), уточняться, пока не будет определен их оптимум на основе результатов работы, объема новых задач, личностных особенностей конкретных лиц и того, какой ценой (здоровье, время, перегрузки и т.п.) достигнуты эти результаты.

В больших организационных комплексах возникает необходимость в оптимальном распределении обязанностей между несколькими заместителями руководителя. Обязанности могут быть распределены по следующим принципам:

- по направлениям работы;
- по проблемам;
- по категориям персонала;
- по видам инновационной деятельности и др.

Каждый из названных подходов к построению организационной структуры управляющей системы на уровне заместителей руководителя имеет свои как сильные, так и слабые стороны.

Иногда на уровне заместителей руководителя или на промежуточном – между ними и руководителями среднего уровня управления, – появляются новые должности в организационной структуре управления: психолог, социолог, оргконсультант и др. Появление новых субъектов связано с необходимостью методически грамотного выбора и внедрения оптимальных технологий.

При появлении новых субъектов с непривычными для прежней организации функциями важно определить их место в новой организационной структуре управления развивающейся организации. Их деятельность не предполагает наличие властных полномочий. В то же время персонал болезненно, а иногда и агрессивно реагирует на такие должности, и деятельность данных специалистов просто обесценивается.

Третий уровень оргструктуры управления – уровень руководителей управлений, подразделений, отделов и т. п. (по содержанию – это уровень оперативного управления). Модернизация на этом уровне предполагает прежде всего создание новых организационных структур в виде временных творческих микрогрупп, экспертных комиссий и др. Все эти оргструктуры должны иметь четкий статус, и они распускаются, как только выполнят задачи, ради которых они создавались. Для развития организации далеко не всегда необходимо введение новых должностей в штатном расписании.

Наиболее трудно решаемые проблемы при обновлении процесса деятельности возникают из-за нескоординированности новых подходов в организациях, переходящих в режим развития. Творческие микрогруппы могут являться новыми структурными подразделениями, которые могут решать вышеназванные проблемы.

Временные творческие микрогруппы – это объединение управленцев одного или нескольких связанных между собой направлений деятельности организации. Важным компонентом деятельности этих микрогрупп, кроме обсуждения проблем и методов деятельности, является обсуждение, разра-

ботка, и экспертиза новых технологий работы и развития организации. Руководитель временной творческой микрогруппы – лицо (избираемое или назначаемое), обладающее определенными управленческими полномочиями, правами, обязанностями. Он осуществляет планирование и организацию ее работы, руководство и контроль, обладает правом подписи документов, т.е. правом принятия единоличных или коллегиальных управленческих решений в пределах своей компетенции.

Таким образом, одной из важнейших задач новых субъектов оргструктуры является координация процесса развития организации.

Четвертый уровень оргструктуры – уровень исполнителей. Персонал необходимо также включать в процесс развития организации. На этом уровне можно создать такие структуры, как советы, комитеты, комиссии и др. Могут создаваться структуры, куда входят и управленцы и рядовой персонал, например «конфликтная комиссия» или «оргкомитет». Рядовые работники в качестве представителей каких-то комиссий вполне могут входить в состав субъектов более высоких уровней оргструктуры, вплоть до первого, где преимущественно решаются вопросы стратегического управления.

Каждый из четырех (или пяти) уровней в вертикальной оргструктуре управления имеет свою горизонтальную структуру органов, подразделений и т. п., которая также может развиваться в соответствии с развитием организации.

Приведенная четырехзвенная структура - это только одна из возможных.

Алгоритм шагов по модернизации структуры управления в организации, переходящей в режим развития [3]:

Шаг 1. Осуществить диагностику созданной оргструктуры управления методом проблемно ориентированного анализа, оценить ее соответствие новому управляемому объекту и новому содержанию управленческой деятельности, вытекающему из функций управления развитием организации.

Шаг 2. Определить все необходимые индивидуальные и коллективные субъекты (структурные подразделения), исходя из обновленного содержания управленческой деятельности, а также определить место каждого субъекта в организационной структуре в соответствии с должностным статусом, предназначением, ролью в новой управляющей системе.

Шаг 3. Пересмотреть или определить функциональные обязанности, права и ответственность всех субъектов управления в соответствии с задачами развития организации, возможностями личностей, их совместимостью в том или ином органе.

Шаг 4. Оценить получившуюся оргструктуру с точки зрения ее непротиворечивости управленческим связям и отношениям субъектов по

вертикали и горизонтали (связи субординации и координации, непосредственные и опосредованные, долгосрочные и кратковременные и т. д.).

Шаг 5. Выделить в получившейся оргструктуре субъекты матричной (проблемной, программно-целевой) структуры с тем, чтобы обеспечить их своевременное создание, организацию их деятельности и их взаимодействие между собой и субъектами линейно-функциональной структуры в решении задач развития организации.

Инструментарий для процессов диагностики и модернизации организационных структур:

- функциональный анализ;
- структурный анализ;
- организационный инжиниринг;
- моделирование;
- дискретное программирование;
- линейное программирование;
- реинжиниринг бизнес-процессов и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виханский, О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Магистр, 2014. – 576 с.
2. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с.
3. Дроздов, И. Н. Управление развитием организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.drozдовland.ru/index.php?action=add&id=117&add&.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ КАДРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Е.И. Галешова

Полоцкий государственный университет

Современные условия характеризуются глобализационными, интеграционными процессами, возрастанием конкурентной борьбы за «talанты», для которых характерны высокая стоимость и мобильность. Экономический рост является, по мнению специалистов, результатом «различий в уровне человеческого капитала и способности страны сохранять, привлекать и расширять его внутри страны» [1, с. 10]. В таких условиях повышается роль кадровой службы, особое значение приобретает реализация эффективной кадровой деятельности, построенной на использовании современных кадровых технологий и осуществляемой компетентными работниками кадровых служб [2]. Одним из основных направлений совершенствования кадровой деятельности, которые снизят уровень кадровых рисков, должно стать обоснование структуры затрат на персонал в организациях

Беларуси на основе оценки их эффективности. Рассмотрение затрат на персонал в качестве инвестиций в человеческий капитал является трендом в области кадровой деятельности.

Расчет затрат и эффективности по направлениям кадровой деятельности в организациях Республики Беларусь представляется правомерным проводить на основе данных формы статистической отчетности 6-т «Отчет о составе фонда заработной платы и прочих выплат» (см. таблицу).

Таблица

Анализ затрат на персонал и их эффективности

Наименование показателя	Форма статистической и бухгалтерской отчетности (расчетная формула)	Годы, предшествующие текущему периоду			Цепной темп роста, %	
		20__	20__	20__	20__/ 20__	20__/ 20__
1	2	3	4	5	6	7
Организация труда и мотивация персонала						
1. Оплата за отработанное время, млн руб.	Стр. 06 формы 6-т					
2. Оплата за неотработанное время, млн руб.	Стр. 13 формы 6-т					
3. Единовременные поощрительные и другие выплаты, млн руб.	Стр. 15 формы 6-т					
4. Другие выплаты, включаемые в состав заработной платы, млн руб.	Стр. 16 формы 6-т					
5. Расходы организации по обеспечению работников жильем, млн руб.	Стр. 20 формы 6-т					
6. Проценты по кредитам банка для выплаты заработной платы работникам, млн руб.	Стр. 43 формы 6-т					
7. Доходы по акциям и другие доходы от участия в управлении собственностью организации работников и лиц, не работающих в организации (дивиденды, проценты, выплаты по долевым паям), млн руб.	Стр. 44 формы 6-т					
8. Итого затрат на организацию труда и мотивацию персонала, млн руб.	Σ (стр.1 табл.; стр.7 табл.)					
Социальное развитие						
9. Расходы организации на социальную защиту работников, млн руб.	Стр. 21 формы 6-т					
10. Расходы на культурно-бытовое обслуживание, млн руб.	Стр. 35 формы 6-т					

1	2	3	4	5	6	7
11. Итого затрат на социальное развитие, млн руб.	Стр. 9 табл. + стр. 10 табл.					
Развитие персонала						
12. Расходы на профессиональное обучение, млн руб.	Стр. 32 формы 6-г					
13. Расходы на платное обучение работников, не связанное с производственной необходимостью, расходы на платное обучение членов семей работников, млн руб.	Стр. 41 формы 6-г					
14. Итого затрат на развитие персонала, млн руб.	Стр. 12 табл. + стр. 13 табл.					
15. Прочие расходы, млн руб.	Стр. 40 табл. – стр. 41					
16. Итого затрат на персонал, млн руб.	Стр. 8 табл. + стр. 11 табл. + стр. 14 табл. + стр. 15 табл.					
Эффективность затрат на персонал						
17. Удельный вес затрат на персонал в стоимости произведенной продукции, %	(Стр. 16 табл. / разд. I, гр. 3 формы №1-п (натура)) · 100					
18. Затраты на одного среднесписочного работника, млн руб./чел.	Стр. 16 табл. / стр. 01 формы 6-г					
19. Ресурсоотдача затрат на персонал, руб./руб.	Разд. I, гр. 3 формы №1-п (натура) / стр. 16 табл.					
20. Рентабельность затрат на персонал, %	(Стр. 010 формы №2 Приложение к балансу / стр. 16 табл.) · 100					
21. Удельный вес затрат на развитие персонала в общей сумме затрат на персонал, %	(Стр. 14 / стр. 16 табл.) · 100					
22. Рентабельность затрат на развитие персонала, %	(Стр. 010 формы №2 Приложение к балансу / стр. 14 табл.) · 100					

Источник: составлено автором на основе формы статистической отчетности 6-г «Отчет о составе фонда заработной платы и прочих выплат» [3, с. 151–152; 4].

Апробация предложенного подхода к анализу затрат на персонал и их эффективности на одном из промышленных предприятий Витебской области позволила сделать следующие выводы:

- общие затраты на персонал за 2012–2014 гг. выросли почти в 3 раза;
- общий рост затрат на персонал в основном связан с увеличением оплаты за отработанное время (286,8%), обеспеченный значительным увеличением численности персонала в организации;
- рентабельность затрат на персонал возросла лишь на 8,9 %, однако уровень рентабельности затрат на персонал является очень высоким;
- при росте затрат на одного среднесписочного работника более, чем в 2 раза, их отдача выросла на 27,3%;
- удельный вес затрат на персонал в стоимости произведенной продукции снизился на 10,9 п.п.

Полученные результаты оценки на анализируемом предприятии в совокупности с отсутствием затрат на развитие персонала не позволяют признать использование затрат на персонал полностью эффективным.

Таким образом, анализ структуры затрат на персонал и оценка их эффективности являются актуальной задачей реализации современной парадигмы управления человеческим капиталом. Планирование, учет и мониторинг затрат на персонал позволяют не только принимать грамотные и обоснованные управленческие решения, направленные на обеспечение роста производительности труда работников и повышение конкурентоспособности отечественных организаций, но и обеспечивать высокий уровень лояльности работников, их удовлетворённость трудом, дав дополнительные возможности при построении карьеры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богдан, Н. И. Социализация инновационной политики: мировые тренды и вызовы для Беларуси // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 3. – С. 4-22.
2. Галешова, Е. И. Направления совершенствования кадровой деятельности в организациях / Е.И. Галешова // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2014. – № 26. – С. 161-171.
3. Ванкевич, Е. В. Современные проблемы организации производства, труда и управления на предприятиях легкой промышленности Республики Беларусь / Е. В. Ванкевич [и др.] ; под. науч. ред. Е. В. Ванкевич, В. А. Скворцова. – Витебск : УО «ВГТУ», 2010. – 284 с.
4. Методические рекомендации по проведению кадровой диагностики организаций с целью выявления потенциально избыточной численности персонала : постановление М-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь, 29 декабря 2010 г., № 181 // Бюл. М-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь. – 2011. – № 1.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА – КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

О.В. Гашева

Полоцкий государственный университет

Последняя четверть прошлого века ознаменовалась массовым распространением маркетинга по всему миру. Многие организации, продвигая свой товар на рынке, начали указывать на собственные конкурентные преимущества. К настоящему моменту очевидно, что организация не может существовать на рынке не стремясь быть лучшей. Это потребовало разработки системы, под воздействием которой можно эффективно продавать продукцию на рынке.

Конкурентоспособность продукции организации – это понятие, которое имеет ряд трактовок у разных авторов, поэтому будет приведено несколько вариантов.

По определению, принятому в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), конкурентоспособность – это способность компаний, отраслей, регионов и наций создавать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции [1, с. 53].

Однако данное понятие не является априори общепринятым в научной среде. На протяжении времени развития промышленности и рынка вопрос, касающийся определения конкурентоспособности, исследовался различными учеными – экономистами. Так, например, по мнению М. Е. Албакова главная черта конкурентоспособности компании и конкурентоспособности страны на современном этапе – гибкость, восприимчивость к инновациям. Иными словами, быть конкурентоспособным означает придерживаться инновационного типа поведения [2, с. 30].

В качестве индикаторов конкурентоспособности Т. Данько предлагает использовать также размер относительной доли рынка, величину издержек, отличительные свойства товаров, степень освоения передовых технологий, метод продаж, известность фирмы, ее имидж [1, с. 190].

В связи с изложенным выше видно, что конкурентные преимущества и конкурентоспособность – связанные понятия. Данная связь выражается в том, что смысл конкурентоспособности чаще всего трактуется, как способность опережать соперников в достижении поставленных экономических целей. Однако тождественности между понятиями не существует, т.к. между понятиями есть причинно-следственные различия.

Понятия «конкурентное преимущество» и «конкурентоспособность» имеют различные интерпретации в зависимости от объекта, к которому они применяются. При системном изучении данных понятий выделяют ие-

рархическую структуру, последовательно включающую оценку товара, предприятия, отрасли, экономики с точки зрения их превосходства над аналогичными конкурирующими объектами (рис.).



Рис. Пирамида конкурентных преимуществ и конкурентоспособности

Источник: [3, с. 60].

Конкурентоспособность товара отражает его способность более полно отвечать запросам покупателей в сравнении с аналогичными товарами, представленными на рынке. Она определяется конкурентными преимуществами: с одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами, с другой - ценами, устанавливаемыми продавцами товаров.

Кроме того, на конкурентоспособность влияют преимущества в гарантийном и послегарантийном сервисе, рекламе, имидже производителя, а также ситуация на рынке, колебания спроса. Высокий уровень конкурентоспособности товара свидетельствует о целесообразности его производства и возможности выгодной продажи.

Вместе с тем конкурентоспособность товара - это не только высокое качество и технический уровень, это и умелое маневрирование в рыночном пространстве и во времени, а главное максимальный учет требований и возможностей конкретных групп покупателей. Причем объективная оценка всех аспектов уровня конкурентоспособности может быть произведена только на основе критериев, которыми оперирует потребитель, для которого этот товар предназначен. Причины конкурентоспособности товара необходимо искать в конкурентных преимуществах отдельных его характеристик, являющихся следствием более эффективного управления процессом разработки, реализации и эксплуатации предлагаемой продукции.

Формирование конкурентных преимуществ в широком смысле трансформируется в задачу адаптации системы управления к изменениям

конкурентной среды, что позволяет быстро и точно определять направления повышения конкурентоспособности. Решение данной задачи осложняется тем, что когда-то достигнутые успехи на рынке при отсутствии постоянной и целенаправленной работы будут через некоторое время аннулированы ответными действиями конкурентов. Это обстоятельство определяет необходимость формирования соответствующего подхода к управлению предприятием, который не только обеспечивал бы сам процесс адаптации, но и создавал условия для его эффективного функционирования на постоянной основе.

При этом следует помнить, что проблемой является оценка конкурентных преимуществ. В конкурентной борьбе важны такие характеристики, как качество объекта с точки зрения удовлетворения потребностей, цена приобретения и использования объекта, качество сервиса его потребителей. Чтобы по этим характеристикам иметь конкурентные преимущества, производитель должен иметь свои внешние или внутренние конкурентные преимущества (прогрессивная система проектирования, конструктивные радикальные новшества, прогрессивное оборудование, конкурентоспособный персонал и т.д.).

Для приобретения конкурентных преимуществ также не следует забывать и о необходимости располагать конкурентоспособным персоналом, технологиями, оборудованием и т.д.

Однако в современном обществе редко можно встретить управление и формирование конкурентных преимуществ на этапе разработки продукта, перед выпуском и продажей его на рынке. Это связано, прежде всего, с тем, что в ВУЗах не обучают специалистов по стратегическому маркетингу. Современный рынок Республики Беларусь является примером рынка, где оценка конкурентных преимуществ продукта происходит при нахождении продукта уже на рынке и по результатам продаж видно наличие конкурентных преимуществ. Однако более эффективным является расчет и оценка конкурентных преимуществ на стадии разработки продукта, это может помочь определить целесообразность выпуска конкретного товара на конкретный рынок.

Столкнувшись с проблемой выхода на рынок, предприятие, прежде всего, должно определить, будет ли его продукция пользоваться спросом, для этого также следует выявить наличие конкурентов и определить будет ли продукт конкурентоспособным в сравнении с другими, по этой причине и происходит обращение к конкурентным преимуществам. Формируя систему по разработке конкурентных преимуществ продукта для достижения его конкурентоспособности следует обратиться к классификации этой категории.

На основе анализа различных подходов к классификации конкурентных преимуществ многие можно придерживаться классификации по следующим признакам:

- по отношению к системе;
- по сферам возникновения преимущества;
- по содержанию фактора преимущества;
- по времени реализации преимущества;
- по месту реализации преимущества;
- по виду получаемого конечного результата.

Как уже было отмечено, классификация конкурентных преимуществ на конкретном предприятии определяется спецификой его функционирования и может быть индивидуальной. Выявление перечня конкурентных преимуществ позволяет определить эффект от их реализации. Подробное составление данных позволяет обработать условия, в которых реализуется товар, а также дает возможность составить конкурентную стратегию развития и деятельности предприятия.

Однако следует отметить, что возникает проблема удержания конкурентных преимуществ. По мнению М. Портера [4], устойчивость конкурентного преимущества достигается, когда оно противостоит истощению вследствие поведения конкурентов, для чего необходимо обращать внимание на организационные способности и ресурсы, лежащие в основе конкурентного преимущества сферы деятельности, и которые должны противостоять дублированию другими предприятиями.

По мнению некоторых зарубежных учёных, конкурентное преимущество считается устойчивым, если конкуренту необходимо потратить существенное количество ресурсов, чтобы соответствовать данному преимуществу. Устойчивое конкурентное преимущество они описывают в терминах обладания некоторыми входными барьерами, которые препятствуют входу других конкурентов на данный привлекательный рынок. Входные барьеры могут принимать различные формы, но общим для них будет то, что они требуют первоначальных инвестиций и затрат на поддержание. К тому же, они имеют ограниченный жизненный цикл. На другом конце понятия конкурентного преимущества имеются проблемы выходных барьеров, которые не позволяют существующим конкурентам покидать занимаемые ими низкоприбыльные, вырождающиеся, непривлекательные рыночные ниши.

Любое предприятие имеет свои особенности и специфику, поэтому выбор стратегии для обеспечения конкурентных преимуществ своей продукции для каждого из них носит индивидуальный характер и напрямую зависит от его целей и возможностей [5, с. 214].

Формирование конкурентных преимуществ начинается с выявления [6, с. 51]:

- покупателей: фактических; потенциальных;
- месторасположения покупателей;
- способов приобретения товаров;
- способов воздействия на клиентов;
- истинного продукта, приобретаемого потребителями;
- потребительских ценностей товаров;
- вкусов и предпочтений.

Любая (коммерческая) продукция производится ради ее продажи. Поэтому идентификация фактических и потенциальных покупателей становится первым шагом на пути формирования конкурентных преимуществ. Этот шаг позволяет понять: кто фактически оценивает продукцию, стоя перед прилавком магазина и решая платить или не платить за товар, а также выявить те причины, по которым потенциальные покупатели остаются потенциальными, а не становятся фактическими. Тем самым мы можем определить критерии, по которым оценивается товар.

Формирование конкурентных преимуществ развивается в направлении:

- улучшения этих критериев;
- устранения причин, мешающих переходу потенциальных покупателей в фактические.

На каналы продвижения продукции влияют месторасположение покупателей и способы приобретения. Под месторасположением покупателей можно понимать не только места их прижимания, но также места работы, отдыха, а также источники получения информации.

Теоретическая значимость состоит в формировании подхода к определению классификации конкурентных преимуществ и изучении взаимосвязи понятий конкурентные преимущества и конкурентоспособность. Представленные в статье выводы могут стать основой для принятия управленческих решений предприятиями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мазилкина, Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2008. – 325 с.
2. Албаков, М. И. Конкурентоспособность экономики в стратегии развития России: диссертация на соискание ученой степени к.э.н. / М. И. Албаков. – Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, СПб, 2003. – 185 с.
3. Азоев, Г. Л., Челенков, А.П. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: Типография «НОВОСТИ», 2000. – 260 с.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер - М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 790 с.
5. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие. - М.: Эксмо, 2005. – 267 с.
6. Ваганова, А.Я. Исследование системы управления / А.Я. Ваганова. - СПб.: Альфа, 2003. – 535 с.

СОСТАВ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЦЕПИ ПОСТАВОК

О.С. Гулягина

Полоцкий государственный университет

Для оценки возможностей и перспектив эффективного развития экономики страны и ее регионов важно исследовать интеграцию организаций в цепи поставок и их управление как способность реализовывать логистические функции и операции с максимально возможным конечным результатом и наименьшими затратами. При этом мощным ресурсом, который позволяет цепям поставок проявить свою максимальную эффективность в достижении основной цели является их логистический потенциал, представляющий собой совокупную способность внутренней и внешней среды цепи поставок за счет их интеграции обеспечивать оптимальное, с точки зрения стоимости, сохранности и скорости, продвижение материального и сопутствующих информационного, финансового потоков, а также сервиса, от источника сырья до потребителя конечной продукции.

Среди первоочередных проблем, связанных с организацией теоретических исследований и решения практических задач в сфере определения и оценки логистического потенциала цепей поставок можно выделить формирование его состава. Поскольку из-за отсутствия исследований категории логистического потенциала цепей поставок, в научной литературе не рассматривается его состав, обратимся к определению компонентов понятия «логистический потенциал». Заметим, что среди авторов нет единого мнения по данному вопросу.

Так И. Богородов приводит в своих работах следующий перечень компонентов логистического потенциала [1]: розничная сеть, рынок логистических посредников, транспортная инфраструктура территории. Исходя из перечня видно, что автор рассматривает только те компоненты, которые участвуют в непосредственном продвижении материального потока и не затрагивает сопутствующие потоки: финансовый, информационный, сервисный.

М. Соколов в своей классификации не принимает во внимание торговых и финансовых посредников [5]: транспортная система, информационная система, складская система.

Автор Н. Ю. Ван дер Мей рассматривает логистический потенциал как совокупность [2]: грузопотоков, элементов внешнеторгового оборота (импорта), объемов инвестирования. Предложенный подход рассматривает логистический потенциал с точки зрения включенных в него потоков: материальных, финансовых и др. Однако перечень имеет слишком общий неконкретный характер. Например, не ясно, что автор имеет в виду под «элементами внешнеторгового оборота».

Н. П. Кузнецова предлагает рассматривать логистический потенциал как совокупность следующих компонентов [3, с. 75]: пути сообщения, пасса-

жирооборот, грузооборот, наличие современной системы резервирования, транзитные перевозки грузов всеми видами транспорта, наличие сервисных услуг, пользующихся платежеспособным спросом, внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих. Предложенный перечень не затрагивает такие важные компоненты логистического потенциала как складская инфраструктура, финансовая среда.

С. А. Уваров предлагает рассматривать логистический потенциал как совокупность различных потенциалов, а именно транспортного потенциала, складского потенциала, транзитного потенциала, кадрового потенциала, потенциала привлекательности экономико-географического положения (пространственного потенциала) [6]. Данный подход отличается от всех остальных охватом практически всех сфер, оказывающих влияние на эффективное продвижение материального потока. Однако в приведенном перечне не хватает информационного и финансового потенциалов.

О. Линева в своей статье, посвященной логистическому потенциалу предприятий в условиях антироссийских санкций, выделяет следующие структурные элементы [4, с. 37]: технический потенциал; технологический потенциал; пространственно-организационный потенциал; кадровый потенциал; финансовый потенциал; информационный потенциал; коммуникационный потенциал; сервисный потенциал; организационно-управленческий потенциал; организационно-хозяйственный потенциал; организационно-деловой потенциал; организационно-нормативный потенциал.

Рассмотренные взгляды ученых определяют состав логистического потенциала территории и, следовательно, базируются на изучении внешней среды, в рамках которой функционируют цепи поставок продукции. Вместе с тем, при определении компонентного состава логистического потенциала цепей поставок необходимо помимо внешней среды, в которой эти цепи существуют, учесть внутреннюю среду и компоненты в качестве которых выступают сами звенья цепей поставок и их взаимодействие в рамках совместного сотрудничества.

В результате обобщения существующих взглядов ученых были выделены компоненты логистического потенциала цепей поставок (рис.): звенья цепи поставок; транспортная инфраструктура территории; предложение транспортных услуг; складская инфраструктура территории и предложение складских услуг; обслуживающие секторы (организации, оказывающие информационные, финансовые, лизинговые услуги).

Все компоненты логистического потенциала цепей поставок можно условно разделить на компоненты внутренней и внешней среды. К компонентам внутренней среды можно отнести звенья цепей поставок. К компонентам внешней среды - транспортную и складскую инфраструктуру, предложение транспортных и складских услуг, обслуживающие секторы.



Рис. Состав логистического потенциала цепи поставок

Источник: собственная разработка.

Следует отметить, что все организации, являющиеся звеньями цепи поставок (в том числе транспортные организации, склады, организации обслуживающих секторов) являются компонентами внутренней среды.

Основной компонент логистического потенциала цепей поставок – звенья цепей поставок. К звеньям цепей поставок относятся: поставщики; производитель; покупатели; логистические посредники; прочие посредники.

Другим важным компонентом логистического потенциала цепей поставок является транспортная инфраструктура, которая должна обеспечивать комфортную, надежную и безопасную доставку грузов между звеньями цепи. Развитие этого компонента зависит от протяженности и

плотности автомобильных, железнодорожных и иных дорог, количества объектов придорожного сервиса.

Предложение транспортных услуг предполагает наличие и уровень развитости транспортных услуг, оценка которых может быть произведена относительно показателей количества организаций, оказывающих соответствующие услуги и грузооборота различного вида транспорта. Данный компонент логистического потенциала цепей поставок отражает потенциальные звенья и их возможности по повышению логистического потенциала цепей поставок.

Следующий компонент – складская инфраструктура и предложение складских услуг. Этот компонент характеризует возможность формирования и качественного хранения запасов продукции в цепях поставок, что позволяет сократить издержки на транспортные услуги и снизить риск невыполнения обязательств по своевременной доставке продукции. Оценка данного компонента зависит от количества складов, их класса, складской площади и складского объема, количества складских операторов на рынке.

Обслуживающие секторы – это компонент, который включает в себя всё то, что помогает эффективному продвижению материальных ресурсов по цепям поставок – секторы обеспечения информационными и финансовыми потоками.

Перечисленные компоненты являются той базой, которую необходимо совершенствовать для достижения своевременного, качественного продвижения материального потока от производителя к потребителю с наименьшими издержками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богородов, И. Амбиции регионов на транспортно-логистическом рынке [Электронный ресурс] / И. Богородов / Бизнес-портал «Континент-Сибирь». – Электрон. Дан. – Режим доступа : <http://www.rutruck.ru/analytics>. – Дата доступа : 09.08.2015.
2. Соколов, М. Логистический потенциал Петербурга [Электронный ресурс] / М. Соколов // Российское Экспертное обозрение. – 2007. – № 1. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.protown.ru/russia/city/articles>. – Дата доступа : 09.08.2015.
3. Ван дер Мей, Н. Ю. Логистическая система Санкт-Петербурга : тенденции, проблемы и перспективы развития / Н. Ю. Ван дер Мей / Логистические системы в глобальной экономике : материалы междунар. науч.-практ. конф. (14-15 марта 2013 г., Красноярск). / Сибирский государственный аэрокосмический университет. – Красноярск, 2013. – С. 14 - 18.
4. Кузнецова, Н. П. Логистический потенциал как фактор инновационной активности региона / Н. П. Кузнецова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1 (19). – С.73 - 80.
5. Уваров, С. А. Управление логистической инфраструктурой : проблемы становления и развития [Электронный ресурс] / С. А. Уваров. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://www.yuzhno-sakh.ru/files/prodresyrs/logist/doklad_2_yvarov. Doc. – Дата доступа : 08.08.2015.
6. Линева, О. Логистический потенциал производственного предприятия в условиях антироссийских санкций : понятие сущность и структурные элементы / О. Линева // РИСК : Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. – № 4. – С. 35 - 38.

МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.А. Емельянов

Полоцкий государственный университет

На нынешнем уровне развития мировой экономики знания становятся основным конкурентным преимуществом экономики страны и основой ее инновационного развития. Качество человеческого капитала, состояние образования, уровень практического использования знаний, степень инновационной активности - эти параметры определяют сегодня место страны в современном мире. На трансформационном этапе экономики Республики Беларусь существует необходимость в выборе модели хозяйствования, которая могла бы максимально эффективно реализовать имеющийся научный, трудовой и образовательный потенциалы. В качестве такой модели может выступать экономика знаний.

Экономика знаний – это экономика, основанная на интенсивном и эффективном использовании знаний [1, с. 522].

Развитие экономики такого типа заключено в повышении качества человеческого капитала, в производстве знаний, высоких технологий, инноваций и высококачественных услуг.

Для оценки уровня развития экономики знаний в Республики Беларусь использовалась методика Knowledge Assessment Methodology (КАМ), разработанная Всемирным Банком. Для демонстрации полноценной картины развития экономики знаний в Республике Беларусь в процессе оценки следует применять многоуровневый подход, который представлен, соответственно, микроуровнем, уровнем регионов и макроуровнем.

Республика Беларусь в рейтинге стран, составленном Всемирным Банком на основе их оценки с помощью методики КАМ в 2012 году, в котором проводилось последнее исследование, занимала 59-е место из 145 стран. Рейтинг представлен в таблице 1.

Таблица 1

Рейтинг стран по индексу экономики знаний в 2012 г. (по данным Всемирного банка)

Страна	КЕИ	КИ	ИЭР	Инновации	Образование	ИКТ
1. Швеция	9,43	9,38	9,58	9,74	8,92	9,49
2. Финляндия	9,33	9,22	9,65	9,66	8,77	9,22
3. Дания	9,16	9,00	9,63	9,49	8,63	8,88
4. Нидерланды	9,11	9,22	8,79	9,46	8,75	9,45
5. Норвегия	9,11	8,99	9,47	9,01	9,43	8,53
...
55. Россия	5,78	6,96	2,23	6,93	6,79	7,16
56. Украина	5,73	6,33	3,95	5,76	8,26	4,96
...
59. Беларусь	5,59	6,62	2,5	5,70	7,37	6,79

Источник: составлено автором на основе [2].

Республика Беларусь значительно отстает от стран-лидеров в области построения экономики знаний, особенно по индексу институционально-экономического режима.

Перейдем к оценке уровня развития экономики знаний в регионах Республики Беларусь с помощью методики КАМ на основе актуального информационно-аналитического обеспечения данной оценки, адаптированного к статистической отчетности Республики Беларусь. Проанализируем полученные результаты на основе данных таблицы 2. В ней представлены результаты проведенных расчетов субиндексов и индексов экономики знаний, в соответствии с методикой КАМ, на основе которых можно проводить сравнительный анализ. Нормализованное значение субиндекса институционально-экономического режима принимается в размере 2,5 для всех областей, т.к. данные условия одинаковы для всех административно-территориальных единиц Республики Беларусь.

Таблица 2

Индикаторы экономики знаний в разрезе регионов Республики Беларусь в 2015 г.

Регион	Ранг	КЕИ	КИ	ИЭР	Инновации	Образование	ИКТ
Город Минск	1	7,075	8,600	2,5	8,774	8,096	8,929
Минская область	2	5,498	6,497	2,5	7,550	4,443	7,499
Гомельская область	3	5,217	6,122	2,5	6,326	6,507	5,535
Брестская область	4	4,692	5,423	2,5	5,101	4,920	6,248
Витебская область	5	4,475	5,134	2,5	5,103	6,190	4,109
Могилевская область	6	3,871	4,329	2,5	3,879	5,713	3,394
Гродненская область	7	3,721	4,128	2,5	3,471	4,447	4,465

Источник: собственная разработка автора на основе [3, р. 38].

Таким образом, отмечается концентрация инновационного, образовательного и информационно-коммуникационного потенциала в одном регионе – городе Минске, тогда как становление экономики знаний должно осуществляться во всех областях страны.

Предложена система показателей для оценки развития экономики знаний на уровне предприятий и организаций республики на основе принципов методики КАМ. Состав показателей представлен в таблице 3. Показатели были сгруппированы в соответствии с областями экономики знаний методики КАМ, за исключением институционально-экономического режима – макропоказателя, и были взяты из форм статистической отчетности предприятий и организаций Республики Беларусь.

Таблица 3

Состав показателей методики оценки развития экономики знаний на уровне предприятий и организаций

Инновации	Образование	ИКТ
1. Затраты на технологические, организационные и маркетинговые инновации	1 Численность работников, имеющих высшее образование	1. Численность работников, использующих персональные компьютеры, имеющие выход в сеть Интернет
2. Объем финансирования затрат на инновации	2 Списочная численность работников кандидатов наук	2 Затраты на информационно-коммуникационные технологии
3. Объем финансирования затрат на инновации за счет собственных средств	3 Списочная численность работников докторов наук	3 Затраты на обучение работников, связанное с развитием и использованием информационно-коммуникационных технологий
4. Объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг)	4 Численность работников, повысивших квалификацию	4 Объем отгруженной продукции (работ, услуг), связанных с информационно-коммуникационными технологиями
5. Объем оказанных услуг инновационного характера	5 Численность работников, прошедших стажировку	5 Затраты на научные исследования и разработки в сфере ИКТ
6. Количество приобретенных и переданных организацией новых и высоких технологий	6 Численность работников, прошедших переподготовку	
7. Затраты на научные исследования и разработки	7 Численность работников, прошедших обучение по образовательной программе обучающих курсов	
8. Списочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, в среднем за год		
9. Объем финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки		

Источник: собственная разработка автора на основе данных [4].

На основе проведенного анализа были выявлены слабые места в становлении и развитии экономики знаний в Республике Беларусь в соответствии с четырьмя элементами экономики знаний, выделенными в методике КАМ. Выделенные проблемы представлены в таблице 4.

Проблемы развития экономики знаний Республики Беларусь
по элементам методики КАМ

ИЭР	Инновации	Образование	ИКТ
а) применение жесткой политики протекционизма	а) низкая степень восприимчивости предприятий и организаций к инновациям	а) снижение бюджетного финансирования сферы образования	а) отставание уровня сектора ИКТ от уровня развитых стран
б) чрезмерный банковский надзор	б) слабая активность инновационного предпринимательства	б) несоответствие структуры подготовки специалистов потребностям общества и бизнеса	б) затрудненный доступ к информационному обеспечению
с) неблагоприятные условия для привлечения инвестиций	с) недостаточная эффективность государственных мер по стимулированию нововведений	с) недостаток специалистов нужной квалификации	с) использование устаревшего программного и аппаратного обеспечения
д) несовершенство законодательной базы	д) низкая заинтересованность работников в осуществлении инновационной деятельности	д) снижение качества высшего образования, его массовость	д) несовершенная государственная система управления процессами информатизации и развитием рынка телекоммуникационных услуг
е) нестабильные экономические условия	е) недостаточное финансирование научной деятельности	е) отсутствие обратной связи с работодателями в вопросах подготовки специалистов	е) низкий уровень подготовки специалистов в области ИКТ
	ф) слаборазвитая инфраструктура поддержки инновационной деятельности	ф) невосприимчивость управленческого персонала к изменениям внешней среды	ф) недостаточное привлечение частных в т.ч. иностранных инвестиций в развитие инфраструктуры ИКТ
	г) неразвитость рынка интеллектуальной собственности		г) невосприимчивость управленческого персонала к изменениям внешней среды

Источник: собственная разработка автора.

Для устранения выделенных проблем следует принять следующие управленческие решения [5, с. 23]: 1) институционально-экономический

режим - сформировать благоприятный инвестиционный климат, создавать адекватные условия для ведения бизнеса; 2) инновации – создавать малые инновационные предприятия, улучшать инфраструктуру поддержки инновационной деятельности, осуществлять «инновации без научных исследований»; 3) образование - внедрять механизм ГЧП в образовании, адаптировать учебные программы, осуществлять подготовку элитных специалистов; 4) ИКТ - модернизировать оборудование, расширить систему оказания электронных услуг, совершенствовать законодательство в области ИКТ.

Предложенные адаптированная методика и информационно-аналитическое обеспечение дают возможность оценить формирование и развитие экономики знаний в Республике Беларусь на макро и микроуровнях, выявить основные проблемы в движении к экономике знаний и принять управленческие решения по преодолению выявленных проблем, что возможно лишь благодаря совместному развитию и взаимопомощи бизнеса, образования и государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: учеб. пособие / В.П. Колесов [и др.]; под общ. ред. В.П. Колесова. – 2-е изд. – М.: Права человека, 2008. – 636 с.
2. KEI and KI indexes / Knowledge for development [Electronic resource]/ K4D, 2012. – Mode of access: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp. - Data of access: 10.09.2016.
3. Chen, D. H. C. The knowledge economy, the KAM methodology and World Bank operations / D. H. C. Chen, C. J. Dahlman. – Washington: World Bank Institute, 2006. – 42 p.
4. Normalization Procedure [Electronic resource] / K4D, 2012 – Mode of access: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/KFDLP/EXTUNIKAM/0,,contentMDK:20584281~menuPK:1433234~pagePK:64168445~piPK:64168309~theSitePK:1414721,00.html>. - Data of access: 10.09.2016.
5. Забродская, Н.Г. Проблемы инновационного развития и формирования экономики знаний в Республике Беларусь / Н.Г. Забродская // Наука и инновации. – 2013. - № 4. – С. 15-24.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УВЕЛИЧЕНИЮ СТОИМОСТИ ОАО «САВУШКИН ПРОДУКТ»

Н.И. Зайцева, Б.Х. Ходжамырадов

Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина

Основной целью любого предприятия является получение прибыли и максимизация стоимости бизнеса, поэтому финансовые отношения с собственниками оказывают существенное влияние на стратегию развития любого предприятия. Инвестиционная стратегия предприятия на ближайшую перспективу рассматривается с точки зрения выпуска пользующейся спро-

сом продукции, повышение конкурентоспособности и прибыльности за счет внедрения новых технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и обеспечить достойный уровень денежного стимулирования.

Кроме того, особое внимание уделяется мотивации работников предприятия в области трудовых отношений и защиты условий труда, а также на повышение уровня и качества специалистов. Такое взаимодействие менеджмента и собственника осуществляется в рамках проводимой дивидендной политики. Она означает принятие грамотных инвестиционных решений в управлении структурой капитала, финансировании предприятия, мотивации персонала, что является важнейшей частью общей стратегии любого предприятия.

ОАО «Савушкин продукт» одно из ведущих предприятий города Бреста и Республики Беларусь. В 1994 году на основании приказа Управления по разгосударствлению и приватизации № 109 от 31.10.94 г. путем преобразования госпредприятия создано ОАО «Брестский молочный комбинат». 25 марта 2005 года на основании решения общего собрания акционеров ОАО «Брестский молочный комбинат» переименовано в ОАО «Савушкин продукт». В декабре 2006 года Национальный центр интеллектуальной собственности признал обозначение «Савушкин продукт» общеизвестным товарным знаком в Республике Беларусь.

Уставный фонд общества – 6028411,00 рублей, и разделен на 1018588 простых именных акций. К акционерам общества относятся: юридические лица -94.9% акций, в т.ч. доля государства 1.15%; физические лица - 5.1%.

Долевое участие в управлении предприятием ОАО «Савушкин продукт»:	
Количество акционеров, всего (1 кв. 2016), шт.	1990
Количество юридических лиц (1 кв. 2016), шт.	50
Количество физических лиц (1 кв. 2016), шт.	1940
Номинальная стоимость акции, руб.	6
Количество простых (обыкновенных) акций, шт.	1018588
Уставный фонд, руб.	6028411,00

Управление предприятием ОАО «Савушкин продукт» осуществляется в соответствии с действующим законодательством и Уставом Общества на основе сочетания прав и интересов трудового коллектива и собственника имущества. Органами управления организацией являются:

- Общее собрание акционеров,
- Наблюдательный совет
- Генеральный директор и дирекция

К компетенции Общего собрания акционеров относятся:

- изменение Устава общества и его уставного фонда;
- избрание членов наблюдательного совета;
- решение о реорганизации и ликвидации общества;
- определение организационной структуры управления;
- другие вопросы, отнесенные законодательством к компетенции

высшего органа управления обществом.

Наблюдательный совет осуществляет широкий спектр полномочий в соответствии с Уставом и по решению Собрания акционеров, среди которых:

- созыв общего Собрания акционеров;
- назначение на должность и освобождение от должности директора;
- определение состава дирекции;
- осуществление контроля за деятельностью дирекции и директора и т.д.

Руководство текущей деятельностью ОАО «Савушкин продукт» осуществляет дирекция (коллегиальный исполнительный орган) и директор (единоличный исполнительный орган), которые по всем своим вопросам подотчетны наблюдательному совету и собранию акционеров.

Анализируя финансовую отчетность общества можно сделать вывод, что предприятие осуществляет свою деятельность успешно, и она развивается благодаря выбранной стратегической политике и дивидендной политике.

Дивидендная политика данного предприятия в настоящее время в своем большинстве направлена на работников предприятия (инвесторов ценных бумаг). Дивидендная политика должна являться важной частью общей финансовой политики предприятия, направленной не только на инвесторов акции, она должна быть направленной на оптимизацию пропорций между потребляемой и реинвестируемой части чистой прибыли для обеспечения роста рыночной стоимости акционерного капитала.

Основными видами дивидендной политики предприятий Республики Беларусь является выплата дивидендов инвесторам, кумулятивность дивидендного капитала для развития предприятия или для осуществления последующей эмиссии акций с целью получения дополнительной прибыли. Существует три подхода к оптимальной дивидендной политике предприятия, каждая из которых является теоретически обоснованным фактором и имеет свою сферу практического применения. Необходимость увеличения собственного капитала приводит предприятие к необходимости использования такого источника финансирования как эмиссия акции. Выпуск (продажа) акции позволяет предприятию привлечь больше дополнительных собственных средств, что может привести к перераспределению прав управление предприятием. В данном конкретном случае, чтобы избежать такого положения, необходимо осуществление эмиссии такого дериватива как права подписки.

Дивидендная политика предприятия объединяет решения по следующим вопросам:

1) следует ли, предприятию выплачивать акционерам всю чистую прибыль или её часть в текущем году или инвестировать её в целях будущего роста, т.е. каково соотношение в чистой прибыли той части, которая реинвестируется в активы корпорации;

2) при каких условиях следует менять значение дивидендного выхода: придерживаться ли долгосрочной перспективе одной дивидендной политике или можно её часто менять;

3) в какой форме выплачивать акционерам дивиденды: в денежной форме пропорционально имеющимся акциям, в форме дополнительных акций или через выкуп акции;

4) какова должна быть периодичность выплат.

Известны следующие виды дивидендной политики:

1) Остаточная. Если денежные средства, необходимые для реализации выгодных проектов превышают размер располагаемого нового капитала, то дивиденды не выплачиваются, а вся чистая прибыль реинвестируется. Если денежные средства меньше чем располагаемый размер нового капитала, то дивиденды выплачиваются по остаточному принципу.

2) Фиксированного дивидендного выхода. Предприятия могут устанавливать оптимальное значение дивидендного и придерживаться его. Но так как величина чистой прибыли варьируется по годам, то денежное выражения дивидендных выплат тоже будет различно.

3) Снижающихся дивидендов на акцию и остаточного подхода к нераспределенной прибыли.

4) Выплаты дивидендов акциями. Эта политика может проводиться как при неблагоприятном финансовом состоянии, так и при временном недостатке финансовых средств для реализации инвестиционных программ при общей финансовой устойчивости.

5) Выкупа собственных акций, что означает использование чистой прибыли на выплаты владельцам капитала, и, следовательно, может рассматриваться как дивидендная политика, альтернативная денежным выплатам дивиденда.

Решение по проведению дивидендной политики на ОАО «Савушкин продукт» принимает Совет директоров основываясь на основных подходах в формировании данной политики:

1) выбор типа дивидендной политики и методики выплаты дивидендов;

2) разработка механизма распределения прибыли в соответствии с избранным типом дивидендной политики;

3) определение уровня дивидендов на одну акцию (показатель дивидендного выхода);

4) оценка эффективности проводимой дивидендной политики.

На основании вышесказанного и проведенного анализа, а также тщательного выбора дивидендной политики ОАО «Савушкин продукт», может достичь высоких показателей роста прибыли, а при активизации вторичного рынка акций и при условии достаточности дивидендных выплат можно будет существенно влиять на котировки акций на фондовой бирже в Республике Беларусь, а значит, обеспечить себе высокий рейтинг среди предприятий нашей республики, а это значит максимально увеличить стоимость своего бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Министерство финансов Республики Беларусь: <http://www.minfin.gov.by/>.
2. Бочаров, В.В. Корпоративные финансы / Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. – СПб.: Питер, 2004. – 592 с. 3. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов / Ричард Брейли, Стюарт Майерс; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 1997. – 1120 с.
3. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. – СПб.: Питер, 2005. – 960 с.
4. Ван Хорн, Дж. Основы финансового менеджмента / Дж. Ван Хорн, Дж. Вахович. – 11-е изд. – М.: Вильямс, 2004. – 992 с.
5. Официальный сайт предприятия ОАО «Савушкин продукт». - Режим доступа: <http://www.savushkin.by/>.
6. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
7. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2007. – 768 с. 9. Нил, Б., Пайк, Л. Корпоративные финансы и инвестирование / Б. Нил, Л. Пайк. – СПб.: Питер, 2006. – 784 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

Н.И. Климкович

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, Минск

Важным аспектом делового мира является успех. В условиях конкуренции и постоянно меняющейся внешней среды деятельности организаций определяющими факторами успеха являются развитие и управление эффективностью бизнеса. Привычный способ оценки эффективности деятельности организаций, основанный только на анализе динамики финансовых показателей, в современных условиях не позволяет быстро реагировать на изменяющуюся рыночную ситуацию, поэтому необходима методология, позволяющая переводить стратегические цели организации в четкий

план оперативной деятельности подразделений и комплексно применять элементы стратегического менеджмента.

Вопросы оценки эффективности деятельности организаций рассматриваются в трудах Н. Ольве, Ж. Ройя, М. Ветера, Х.К. Рамперсата, Д. Хэнна, Р. Каплана, Д. Нортон и др. Однако, многие теоретические и практические вопросы, касающиеся подходов оценки эффективности деятельности, для белорусских организаций требуют дальнейшего исследования.

В нашей стране в качестве критериев оценки эффективности деятельности организаций используются финансовые показатели. До начала 90-х годов прошлого века многие западные компании также ориентировались только на них. Постепенно такой односторонний взгляд на эффективность перестал удовлетворять требованиям бизнеса. В результате этого в последнее время выделяют модели, учитывающие как финансовые, так и нефинансовые показатели – модели измерения эффективности деятельности организаций, основанные на системах ключевых показателей деятельности (таблица) [1, с. 282–284].

Таблица

Краткая характеристика моделей измерения эффективности деятельности организаций, основанных на системах ключевых показателей деятельности

Название	Краткое описание	Принципы
1	2	3
<p>Пирамида эффективности (Performance Pyramid) Разработана К. Мак-Найром, Р. Линчем, К. Кроссом (1990 г.)</p>	<p>Выявляет связи между общей стратегией организации и финансовыми показателями деятельности, дополненными коэффициентами нефинансового характера и представляет собой четырехуровневую пирамиду:</p> <ul style="list-style-type: none"> – высший уровень (руководство организации) формирует корпоративное видение; – второй уровень (подразделения) конкретизирует цели организации в виде финансовых и маркетинговых показателей для оценки определенного целевого сегмента рынка; – третий уровень, как связующее звено между верхними и нижними уровнями пирамиды, включает индикаторы, применяемые для оценки степени удовлетворенности клиентов, гибкости и производительности; – нижний уровень включает оценку отдельных операций, выполняемых людьми, машинами, механизмами и др. 	<p>Основа построения системы – наличие двухсторонних коммуникаций (цели передаются сверху вниз по пирамиде, а показатели – снизу вверх). Система показателей строится таким образом, что оценочные показатели, формируемые на нижних уровнях пирамиды, интегрируются с финансовыми показателями, формируемыми на верхнем уровне</p>

1	2	3
<p>Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard, BSC) Основатели Р. Каплан, Д. Нортон (1990 г.) Модель стратегических карт Разработана Л. Мейселем (1992 г.)</p>	<p>Описывает сбалансированность управления организацией на основе четырех направлений оценки эффективности (проекций) стратегии: – финансы; – клиенты; – бизнес-процессы; – сотрудники. Каждая из проекций формализуется в виде стратегической карты, содержащей информацию о целях организации, способах их достижения и оценочных индикаторах, при этом совокупность показателей должна отражать достижение каждой цели и обеспечивать их сбалансированность</p>	<p>Выделение отдельного аспекта трудовых ресурсов обусловливается необходимостью уделять первостепенное внимание и умением оценивать эффективность деятельности как организации в целом, так и ее сотрудников. В рамках аспекта трудовых ресурсов оценивается инновационная деятельность, обучение и подготовка персонала, совершенствование продукции, формирование базисной компетенции организации и корпоративной культуры</p>
<p>Система оценки эффективности деятельности и роста (Effective Progress and Performance Measurement, EP²M) Предложена К. Адамсом и П. Робертсом (1993 г.)</p>	<p>Эффективность деятельности организации оценивается в четырех направлениях: – во внешней среде – обслуживание потребителей и удовлетворение спроса; – во внутренней среде – повышение эффективности и производительности; – сверху вниз в организационной иерархии – распространение и адаптация общей стратегии организации на все нижние уровни организационной структуры, стимулирование перемен; – снизу вверх в организационной иерархии – усиление влияния акционеров и расширение свободы действий работников</p>	<p>Показатели эффективности обеспечивают быструю обратную связь и тем самым своевременное обнаружение и оперативное устранение отклонений и приведение процесса реализации стратегии к норме</p>
<p>Призма эффективности (Performance Prism) Разработана Э. Нили, К. Адамса и М. Кеннерли (2002 г.)</p>	<p>Отвечает на пять логически взаимосвязанных основных аспектов: – удовлетворенность заинтересованных лиц – кто относится к заинтересованным лицам и что они хотят от организации; – вклад заинтересованных лиц – какой вклад нужен организации со стороны заинтересованных сторон для поддержания и развития этих возможностей; – стратегии – какие стратегии должны быть реализованы, чтобы удовлетворить потребности заинтересованных сторон; – процессы – какие процессы необходимо запустить для осуществления данных стратегий; – возможности – какие возможности (люди, опыт, технологии, инфраструктура) нужны для более действенного и эффективного управления данными процессами</p>	<p>Для каждого аспекта следует определять параметры, позволяющие получить всеобъемлющую информацию, необходимую для принятия решений. Для системы параметров задается внутренняя логическая взаимосвязь, позволяющая определить, на какие исходные параметры необходимо повлиять, чтобы добиться нужных изменений целевых параметров. Управление осуществляется на основе отклонений значений параметров от заданных целевых значений</p>

С развитием стратегического управления каждая из вышеперечисленных концепций дорабатывалась и совершенствовалась. Так на основе объединения и развития таких теорий, как сбалансированная система показателей, всеобщий менеджмент качества, управление результативностью, управление компетенциями в 2004 году консультант в области менеджмента К.Х. Рамперсат разработал универсальную систему показателей (Total Performance Scorecard, TPS), расширяющую концепцию сбалансированной системы показателей. Согласно его идее, в организациях должны существовать две параллельные, согласованные системы показателей – организационная сбалансированная система показателей и личная сбалансированная система показателей.

К.Х. Рамперсат универсальную систему показателей определяет как «систематический процесс непрерывного, последовательного и регулярно совершенствования, развития и обучения, направленный на устойчивый рост результатов деятельности сотрудников и организации» [2, с. 26], при этом отмечая, что базовые составляющие данной целостной теории менеджмента тесно связаны друг с другом и между ними должен поддерживаться баланс.

Система TPS состоит из следующих пяти элементов [2, с. 26–28]: личная система сбалансированных показателей, организационная система сбалансированных показателей, всеобщий менеджмент качества, управление результативностью и управление компетенциями, цикл обучения Колба.

По мнению К.Х. Рамперсата, в других подобных управленческих системах недостаточно внимания уделяется важному исходному этапу формулирования целей личности и соотнесения их с индивидуальным поведением и с принятыми целями организации, жизненно необходимому для достижения устойчивого организационного и стратегического развития. Цель этого подхода, по словам К.Х. Рамперсата, состоит в достижении максимального уровня ответственности и преданности сотрудников, а также в поощрении индивидуального обучения, группового обучения и развития творческих способностей. Этот подход также способствует формированию мотивации, творческого мышления, получению удовольствия от работы и увлеченности работой, возрастанию ответственности, появлению вдохновения и энтузиазма.

Следовательно, использовать универсальную систему показателей деятельности означает управлять и принимать решения, основываясь на фактах и цифрах, связанных с реализацией видения. Применение этой теории эффективно только в том случае, когда оно основано на стратегическом процессе развития, в котором видение и миссия, ключевые факторы успеха, показатели результативности, процессы обучения и планирования как личности, так и организации дополняют друг друга. Все вместе они спо-

способствуют реализации непрерывного совершенствования на всех уровнях организации и развитию человеческого потенциала сотрудников [2, с. 33].

Особый интерес представляет, предложенная в 2007 году американским ученым Д. Хэнной, модель организационной эффективности (Organization Performance Model, OP Model) – эффективный инструмент системного подхода, к таким элементам как потребности заинтересованных сторон, цель, организационный дизайн, культура, результаты, люди, согласование которых критически важно для эффективности организации [3, с. 148], помогающий составить общую картину взаимоотношений и поведения этих элементов «при существующем состоянии экологического равновесия» [3, с. 156].

Рассматривая взаимодействие элементов модели организационной эффективности между собой, Д. Хэнна отмечает, что «моментами истины» для организации являются потребности заинтересованных сторон (акционеров, клиентов, поставщиков, сотрудников, сообщества), имеющих выбор: поддерживать организацию (своими деньгами, одобрением, трудом) или нет.

Вторым фактором модели является цель, указывающая направление к тому, что важно для системы. Цель может быть выражена в форме миссии, видения или стратегии, а также включать в себя такие производственные элементы как принципы работы, ценности и задачи, в свою очередь определяющие дальнейшие действия организации и устанавливающие жизненно важные задачи. По мнению Д. Хэнны при формулировании «хорошей миссии или стратегии придется сделать достаточно трудный выбор» между потребностями заинтересованных сторон. Иными словами «цель должна сделать важные дела заинтересованных лиц делом организации» [3, с. 149].

Элементы организационного дизайна являются «связующим веществом», на котором держится культура организации и представляют собой такие организационные инструменты, используемые для достижения цели, как рабочие процессы и технологии, структура, система вознаграждения, информационные системы, процессы принятия решений и системы управления человеческими ресурсами. Эти инструменты обеспечивают структуру, позволяющую решать задачи и подкреплять определенные модели поведения [3, с. 149].

Следующим элементом модели организационной эффективности является культура организации или обычаи и нормы поведения в процессе работы, показывающие, каким образом функционирует организация. Д. Хэнна отмечает, что культура организации имеет «важную «скрытую» сторону – основополагающие ценности и парадигмы», находящиеся «в центре – там, где люди», поскольку они представляют собой силы, «программирующие» многие другие процессы организации [3, с. 150]. Различие между видимыми моделями поведения и схемами работы и основополагаю-

щими ценностями и парадигмами, позволяют сфокусироваться на основных элементах культуры и увидеть динамику их причинно-следственных отношений.

Получаемые результаты, удовлетворяющие потребности заинтересованных сторон либо не оправдывающие их ожиданий – пятый элемент модели организационной эффективности.

В рассматриваемой модели, так же как и в модели К.Х. Рамперсата, центральным элементом организационной эффективности признаются люди, «они подобны невидимому заднему плану, который часто остается незамеченным, однако жизненно необходим для общего сценария» [3, с. 150]. Люди находятся в центре, поскольку они программируют все остальные части модели. Миссия, стратегия и элементы дизайна – это программы, написанные, скомпонованные и произведенные на свет людьми. Часто направление повседневной деятельности задается видением людей, а не официальной миссией или стратегией. Люди могут придерживаться правил, установленных системой, или находить обходные пути. Вместе с тем их ценности и предположения влияют на то, как рассматриваются и проектируются все другие элементы. Кроме того, благодаря именно видению людей системе становится известно о необходимости ее изменения или приемлемости положения вещей.

По словам Д. Хэнны уникальность модели организационной эффективности не в ее элементах, а в способности показать их «кинематографическую» динамику. Модель помогает мыслить системно и устранять «белые пятна» благодаря двум процессам [3, с. 150–151]: диагностике и дизайну. При этом диагностика позволяет оценить, почему исследуемая организация спроектирована идеально для получения тех результатов, которых она добивается, а дизайн в свою очередь позволяет спроектировать все элементы таким образом, чтобы обеспечить получение желаемых результатов.

Следовательно, модель помогает организации создать собственные представления об организационной эффективности в виде карты экосистемы, которая сведет воедино разрозненные точки зрения. Более того, как отмечает Д. Хэнна, в модель можно включить «данные анализа качества процессов, исследований демографического состава персонала и отношения сотрудников к тем или иным процессам, а также отраслевую и рыночную информацию, чтобы посмотреть, как она соотносится со всем остальным» [3, с. 151].

Таким образом, современные модели оценки эффективности деятельности организаций вышли за рамки показателей доходности и понимание эффективности в большей степени тяготеет к категории оптимальности. Несмотря на индивидуальные особенности каждой модели, все они имеют общую цель – обеспечение руководства необходимой информацией в процессе принятия управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Климкович, Н.И. Анализ концептуальных подходов к управлению эффективностью бизнеса / Н.И. Климкович // Научные труды республиканского института высшей школы. Философско-гуманитарные науки: сб. науч. ст. / Республиканский ин-т высшей школы; под ред. В.А. Гайсенюк и [др.]. – Минск, 2016. – С. 281–289.
2. Рамперсат, К.Х. Универсальная система показателей деятельности: как достигать результатов, сохраняя целостность / К.Х. Рамперсат; пер с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.
3. Хэнна, Д. Лидерство на все времена: Результаты сегодня – наследие на века / Д. Хэнна; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 297 с.

К ВОПРОСУ О ЗАНЯТОСТИ ЛЮДЕЙ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ

О.А. Лабейко

Барановичский государственный университет

Повышение эффективности использования трудового потенциала страны является одним из приоритетных направлений Государственной программы о социальной защите и содействии занятости населения на 2016-2020 годы. В рамках подпрограммы 1 «Содействие занятости населения» предусматривается реализация мер активной политики занятости путем стимулирования экономической активности населения, вовлечение в трудовую деятельность экономически неактивного населения: инвалидов, женщин, имеющих малолетних детей, лиц пенсионного возраста и других [1]. Выделенное определяет актуальность оценки численности людей с инвалидностью, которые потенциально могут быть вовлечены в процесс общественного производства.

В целях изучения проблем занятости населения, мониторинга тенденций и сезонных колебаний на рынке труда, а также получения статистических показателей экономической активности, населения страны принято классифицировать на экономически активное и экономически неактивное население. К экономически активному населению относятся лица в возрасте от 15 до 74 лет, обеспечивающие предложение рабочей силы для производства товаров (выполнения работ, оказания услуг) и рассчитывается как численность занятого населения и численность безработных. Экономически неактивное население – лица в возрасте от 15 до 74 лет, которые не являются занятыми или безработными.

В отечественной практике статические показатели экономической неактивности населения рассчитываются на основе экстраполированных первичных статистических данных выборочного обследования домашних хозяйств. По итогам обследования экономически неактивное население группируется по категориям:

– обучающиеся в учреждениях образования дневной формы получения образования и по направлению органов по труду, занятости и социальной защиты;

– пенсионеры;

– *незанятые по состоянию здоровья в том числе инвалиды;*

– лица, выполнявшие работу по дому, воспитанию детей, уходу за пожилыми или больными членами домашнего хозяйства;

– лица, ожидающие начала сезона;

– лица, которые потеряли надежду найти работу или не имеют возможности найти работу, не знают, где и как искать работу;

– лица, не имеющие необходимости или желания работать;

– прочие [2].

В соответствии с данной классификацией статический показатель незанятости по состоянию здоровья не отражает данных о численности лиц с инвалидностью, входящих в состав экономически неактивного населения, степень выраженность нарушений способностей к трудовой деятельности, которая определяет необходимость, направления и содержание мероприятий по содействию занятости указанной группы населения. Требуется уточнения вопрос, какой контингент инвалидов относятся к экономически неактивному населению?

Согласно критерию поиска работы и критерию готовности приступить к работе экономически неактивное население группируется на:

– лиц, которые выразили желание иметь оплачиваемую работу, но не готовы приступить к работе;

– лиц, которые выразили желание иметь оплачиваемую работу, но в обследуемую неделю и четыре недели предшествующие ей не ищут работу;

– лиц, которые не выразили желание иметь оплачиваемую работу [2].

Такая классификация устанавливает и определяет связь экономически неактивного населения с рынком труда. В тоже время ограничивает возможность установить группы населения, выразившие желание иметь оплачиваемую работу, проанализировать численность людей с инвалидностью, которые заинтересованы в трудовой деятельности, однако существующие условия ограничивают их активные поиски работы и/или их готовность приступить к ней.

Важным аспектом планирования политики занятости людей с инвалидностью, разработки и мониторинга соответствующих программ и мероприятий является актуальность, содержание, качество и точность первичных данных. Используемые в практике показатели оценки не в полном объеме характеризуют совокупные возможности участия людей с инва-

лидностью в общественно-полезной деятельности. Необходим новый инновационный подход к определению статуса лиц с инвалидностью в зависимости от *степени участия* в экономической деятельности, *способности и потребности* в занятости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Государственной программы о социальной защите и содействии занятости населения на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 30 янв. 2016 г., № 73 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2016.

2. Об утверждении Методики по расчету статистических показателей экономической активности и неактивности населения : постановление Нац. стат. комитета Респ. Беларусь, 12 марта 2012 г., № 31 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 36. – 7/1734.

3. О предупреждении инвалидности и реабилитации инвалидов [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 22 июл. 2008 г., № 422-3 ; в ред. Закона Респ. Беларусь от 04.06.2015 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2016.

4. Об утверждении Инструкции о порядке и критериях определения группы и причины инвалидности, перечне медицинских показаний, дающих право на получение социальной пенсии на детей-инвалидов в возрасте до 18 лет, и степени утраты их здоровья : постановление Мин. здрав. Респ. Беларусь, 25 окт. 2007 г., № 97 ; в ред. постановления Мин. здрав. Респ. Беларусь от 13.03.2014 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – № 13. – 8/28624.

К ВОПРОСУ О ПРОДУКТЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТА

А.И. Матвиенко

Полоцкий государственный университет

Спорт как один из видов экономической деятельности получил прогрессивное развитие во многих государствах мира, а также и в Республике Беларусь. Эволюция спорта как сферы экономической деятельности основана на экономических отношениях социума. В современных условиях преобразования общества данный вид экономической деятельности можно считать потенциальной сферой вложения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которыми располагает экономика.

Подход к развитию спорта как вида экономической деятельности продиктован потребностью обеспечения координации действий соответствующих государственных органов, общественных и спортивных организаций, нацеленной на пропорциональное ранжирование основных фондов и проведение кадровой политики на территории Республики Беларусь.

Результатом экономической деятельности в каждой отрасли народного хозяйства служит производство конкретного продукта (услуги).

Профессор Стивен Росс (Миннесотский университет) рассматривал профессиональный спорт как сервис-ориентированный продукт [3]. Тимоти ДеШривер (Делавэрский университет) и профессор Пауль Йенсен (Университет Дрекселя) рассматривали модели спроса на спортивные продукты на примере профессионального футбола, выделили основные факторы, влияющие на активность зрителей, среди которых эффективность рекламных программ и результативность выступления профессиональных спортсменов [2]. Василиос Зиакас (Университет Лидса) и Николаос Боукас (Европейский университет Кипра) разработали интегрированную модель для изучения мотивации потребителей спортивного продукта [1].

Стремительное производство и предоставление продукта (услуги) в отрасли профессионального спорта направлено непосредственно на решение задачи повышения физического здоровья нации и предоставления спортивной услуги в виде зрелища для удовлетворения потребности социума. Предоставление данных услуг в современных рыночных условиях способствует качественному и количественному потребительскому росту, на основе продвижения спорта как товара, стимулируя преобразования экономической системы.

В отрасли профессионального спорта целесообразно выделить стремительно развивающиеся рынки товаров (продуктов, услуг) по их сегментной принадлежности:

- спортивной инженерии (производство спортивных тренажеров, оборудования, одежды и т.д.);
- спортивно-массовых и оздоровительных услуг (услуги направленные непосредственно на физическое совершенствование и поддержания высокого уровня здоровья нации);
- медиаправ, прав на телетрансляции спортивных событий и спортивных СМИ (рынок покупки-продажи коммерческих прав на транслирование и вещание спортивных мероприятий);
- трансферный (покупка-продажа, аренда профессиональных спортсменов);
- коммерческих спортивных событий (Олимпийские игры, проводимые клубные турниры, например, Лига чемпионов УЕФА, Лига Европы УЕФА, иные различные коммерческие турниры, мемориалы и т.п.);
- спортивного маркетинга и спонсорства (реклама и продвижение бренда профессиональных спортивных организаций и их спортсменов, поиск потенциальных спонсоров, потребителей с использованием современных информационных технологий и инструментов);

– образовательных и научных услуг в сфере физической культуры и спорта (ориентирован на многочисленные образовательные учреждения, представляющие услуги по профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации в области физической культуры и спорта, а также научное сопровождение отрасли).

Приняв во внимание обозначенные рынки спортивных товаров (продуктов, услуг) по их сегментной принадлежности, можно отметить, что отрасль профессионального спорта находится в тесной интегрированной связи со многими отраслями народного хозяйства.

Формирование полноценного продукта в сфере профессионального спорта осуществляется на основе синтеза предприятий (организаций) различных отраслей национальной экономики. Данная взаимосвязь направлена на качественное удовлетворение потребительского спроса населения. В последнее время производство спортивных товаров (продуктов, услуг) на предприятиях (организациях) отраслей, участвующих в формировании таких продуктов, имеет тенденцию к существенному росту. Можно отметить следующие примеры такого тесного сотрудничества отраслей народного хозяйства с отраслью профессионального спорта:

- строительство (спортивные здания и сооружения);
- производство машин и оборудования (спортивный инвентарь и оборудование);
- образование (обеспечение кадровым составом);
- научные исследования и разработки (необходимые в области профессионального спорта);
- здравоохранение (профилактика заболеваний и укрепление здоровья нации, развитие спортивной медицины, врачебно-физкультурные диспансеры).

Подводя итог проведенному исследованию, следует подчеркнуть, что при определении места профессионального спорта в реальном секторе экономики целесообразно рассматривать профессиональные спортивные клубы (организации) как промышленные предприятия (организации), имеющие возможность производства продуктов (товаров, услуг).

ЛИТЕРАТУРА

1. Boukas, N. Exploring perceptions for Cyprus as a sustainable golf destination: motivational and attitudinal orientations of golf tourists / N. Boukas, V. Ziakas // *International Journal of Sport Management and Marketing*. – 2013. – Vol. 14, No. 1/2/3/4. – P. 39-70.
2. DeSchrive T.D. Determinants of Spectator Attendance at NCAA Division II Football Contests / T.D. DeSchrive, P.E. Jensen // *Journal of Sport Management*. – 2002. – Vol. 16, Iss. 4. – P. 311-330.
3. Ross, S.D. A Conceptual Framework for Understanding Spectator-Based Brand Equity / S.D. Ross // *Journal of Sport Management*. – 2006. – Vol. 20, Iss. 1. – P. 23-38.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.И. Матвиенко, А.В. Емельянова

Полоцкий государственный университет

Профессиональный спорт в мире перестал носить только соревновательную составляющую, сегодня это настоящий бизнес, в котором успех зависит напрямую от финансового положения профессиональных спортивных клубов.

За последние десятилетия большинство профессиональных спортивных клубов демонстрируют высокие темпы экономического роста и хорошие показатели экономической стабильности, вследствие чего получают статус экономически независимых коммерческих организаций.

Обусловлено это развитием и реорганизацией системы управления профессиональных спортивных клубов, расширением имеющегося спектра услуг, возможностями долгосрочных партнерских отношений со спортсменами, спонсорами и зарубежными партнерами, а также укреплению экономического положения профессиональных спортивных клубов главным образом способствует увеличение сообщества болельщиков, являющимися потенциальными потребителями товаров и услуг реализуемых профессиональным спортивным клубом.

На современном этапе каждый вид профессионального спорта пользуется популярностью у многих заинтересованных лиц, а именно профессиональные спортивные клубы играют и зарабатывают, болельщики – активно принимают участие в жизни своих любимых команд, производители спортивной продукции – значительно увеличивают темпы роста реализации своих товаров, спонсоры – имеют возможность продвижения своих брендов через спортивные события, команды и профессиональных спортсменов, масс-медиа и телеканалы – освещают и транслируют наиболее популярные события в индустрии профессионального спорта. Алгоритм последовательных действий вышеперечисленных субъектов экономических отношений направлен на получение максимальной прибыли спортивными организациями и повышение ее инвестиционной привлекательности.

Профессиональный спорт в Республике Беларусь как составляющую полноценного бизнеса, можно считать перспективно зарождающейся сферой народного хозяйства [1, с. 82]. Большинство профессиональных спортивных клубов в стране на сегодняшний день не имеют должного коммерческого успеха, множество из них финансируется из средств государственного бюджета. Профессиональным спортивным клубам почти не поступает доход от их коммерческой деятельности и существуют они в основном за

счет средств государственного бюджета и спонсорской помощи субъектов хозяйствования, которую не так просто привлечь, когда данные организации не пользуются популярностью для инвесторов.

Индустрия профессионального спорта подчинена законам рыночной экономики, поэтому постоянно растущая конкуренция в данной среде вызывает необходимость у профессиональных спортивных клубов использовать более совершенный подход для организации деятельности в современной бизнес-среде.

Процесс планирования и организации коммерческой деятельности в профессиональном спорте, можно характеризовать как систему экономических отношений, с возможностью генерировать доход. Для преобразования спортивного мероприятия из категории безвозмездного представления в полноценный бизнес-проект, который содержит в своей основе самоокупаемость и прирост доходов, функционерам принимающим управленческие решения необходимо искать новые креативные и прагматичные подходы, опираясь на эвентуальные возможности и детерминанты производства в индустрии профессионального спорта.

Финансово-инвестиционная деятельность профессионального спортивного клуба включает поступление денежных средств по текущей, финансовой, инвестиционной деятельности, прибыль до налогообложения, расходы на оплату труда спортсменов и отражает результат текущей деятельности профессионального спортивного клуба в общем и отдельно по главным сегментам прибыли, таким как прибыль от:

- продажи атрибутики и прочих товаров с именем игрока (команды);
- увеличения продажи билетов и сезонных абонементов;
- повышения рейтинга телетрансляций, а также подписание новых медиа прав на реализацию продуктов;
- подписания спонсорских контрактов;
- использования ресурсов спортивного сооружения;
- PR-мероприятий;
- выступления в еврокубках и клубном чемпионате мира.

Показатели финансово-инвестиционной деятельности являются денежным выражением спортивных достижений профессионального спортивного клуба, отражают результат финансовой и инвестиционной деятельности команды. Высокие показатели прибыли до налогообложения предоставляют профессиональному спортивному клубу дополнительную возможность инвестировать в нематериальные активы, инфраструктуру и т.д.

При переводе основной операционной деятельности профессионального спортивного клуба в математическую плоскость, где искомой величиной является бюджет на конец отчетного периода, будет иметь следующий вид:

$$B_{\text{end}} = B_{\text{beg.}} + I_{\text{с}} - I_{\text{д}} - R - T$$

где B_{beg} – бюджет профессионального спортивного клуба на начало отчетного периода;

I_e – суммарный доход от мероприятий, обеспечивающих приток денежных средств клубу;

I_d – размер инвестиций в развитие команды за отчетный период;

R – расходы на оплату труда команды за отчетный период;

T – расходы по налогообложению.

Более половины из бюджета профессионального спортивного клуба затрачивается на оплату труда команды и налоги, оставшиеся средства расходуются на развитие команды. Размер инвестиций в развитие команды за отчетный период определяется той суммой, которую профессиональный спортивный клуб готов вложить на проводимую трансферную политику, а также на PR-технологии и коммерческую деятельность. На трансферы, профессиональные спортивные клубы тратят внушительную часть от инвестируемых средств.

В связи с вышеизложенным, определение всех стратегических бизнес-единиц для получения максимальной прибыли по финансово-инвестиционной деятельности профессионального спортивного клуба является первостепенной актуальной задачей.

Решением может стать разработка методики способствующей максимизации прибыли профессиональных спортивных клубов, которая позволит:

- усовершенствовать систему спонсорства профессиональных спортивных клубов с учетом всех требований, предъявляемых как спонсирующей стороной, так и спонсируемой;

- учесть все возможные инструменты при регулировании инвестиционной деятельности профессиональных спортивных клубов, и вследствие этого повысить операционную прибыль;

- повысить рентабельность деятельности профессиональных спортивных клубов независимо от организационно-правовой формы их функционирования;

- обосновать необходимость трансформации приоритетов экономической политики профессиональных спортивных клубов;

- разработать рекомендации по совершенствованию партнерских отношений для всех функционеров бизнес-среды профессиональных спортивных клубов, главным образом инвесторов.

Данная методика может быть использована как руководителями профессиональных спортивных клубов, так и менеджерами профессиональных спортсменов, а также основными функционерами индустрии профессионального спорта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Матвиенко, А.И. Система оплаты труда профессиональных спортсменов в игровых видах спорта: проблемы, практика, опыт и перспективы / А.И. Матвиенко // Экономика и управление. – 2016. – № 1 (45). – С. 82-86.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОДВИЖЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

О.Ю. Остальцева

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Характеризуя современное состояние модели поведения белорусского потребителя при покупке пищевых продуктов, можно выделить ряд существенных преобразований относительно выбора пищевого продукта и потребности в нем:

- произошли изменения в предпочтениях потребителей, которые стали следить за рационом, обращать внимание на состав и калорийность продукта, отдавать предпочтение пище, помогающей поддерживать тонус и сохранять здоровье;

- повысилось внимание как к качеству самого продукта в части его состава, полезности, натуральности, так и к его упаковке;

- изменились привычки потребителя, возросла его мобильность, стремление перекусить на ходу, что приводит к необходимости уменьшения размера продукта и создание индивидуальной упаковки.

Названные выше тенденции, а также изменение экологической ситуации, оказывающие непосредственное влияние на состояние здоровья населения, явились предпосылкой формирования и развития сегмента инновационных пищевых продуктов, как на мировом рынке продовольствия, так и на продовольственном рынке Республики Беларусь.

Ученые из стран Европейского союза определяют инновационные пищевые продукты, как продукты полезные для здоровья человека и обладающие дополнительными по сравнению с обычными продуктами свойствами, такие продукты могут быть, как цельными, так и обогащенными, и при регулярном употреблении в пищу в виде части рациона они могут благоприятно влиять на здоровье.

Особенности продукта раскрываются через его функциональные свойства, к которым относят: высокие органолептические показатели инновационного пищевого продукта; содержание ингредиентов, определяющих профилактические, диетические и другие эффекты; оптимально подобранное сочетание компонентов рецептуры, обеспечивающее усвояе-

мость продукта; конкурентоспособность нового продукта на продовольственном рынке.

Следует отметить, что мировой рынок инновационных пищевых продуктов развивается быстрыми темпами, увеличиваясь ежегодно на 15-20 % [1]. По мнению экспертов, глобальный рынок инновационных пищевых продуктов, к 2017 г. достигнет 1 трлн долл. (770 млн евро) [1]. На европейском рынке лидерство по потреблению инновационных продуктов питания занимают Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды. В целом можно сказать, что наибольший спрос на продукты здорового питания наблюдается в странах центральной и северной Европы. На текущий момент наиболее популярными категориями инновационных продуктов в этих странах являются: функциональные напитки и молочная продукция, влияющие на пищеварение, в особенности пробиотики и пребиотики. На долю Германии (21%), Франции (18%), Великобритании (16%), Нидерландов (11%) приходится две трети продаж всех молочных продуктов в Европе [2]. Популярными являются обогащенные витаминами или другими функциональными ингредиентами безалкогольные напитки. Другими развивающимися категориями являются выпечка, кондитерские изделия, жевательные резинки для здоровья зубов, хлопья, джемы, снижающие уровень холестерина. При этом последняя из перечисленных продуктовых категорий является наиболее перспективной с точки зрения роста объемов продаж [2].

В то же время, в отличие от западной практики развития рынка инновационной пищевой продукции, национальный рынок продуктов «здорового питания» развивается незначительными темпами. Так, доля сегмента отечественных инновационных продуктов питания в 2015 году в общей структуре продовольствия в среднем составила 10 %. К основным группам, в рамках которых разрабатываются инновационные пищевые продукты, относятся: молоко и кисломолочные продукты, хлеб и хлебобулочные изделия, напитки. При этом очевидный потенциал есть в группе мясных товаров, зерномучных, кондитерских и плодоовощных.

Проведенный структурный анализ состояния рынка инновационных пищевых продуктов в Республике Беларусь позволяет, на наш взгляд, выделить две основные причины, сдерживающих развития сегмента:

- отсутствие методологии изучения спроса и предпочтений на данный вид товаров;
- отсутствие модели продвижения инновационных продуктов на рынок.

Таким образом, для того, чтобы инновационные пищевые продукты органично вошли в состав традиционного питания населения Республики

Беларусь, а также заняли должное место в ассортиментной структуре объектов торговли, необходимо создать единый системный подход продвижения товара на рынок. Формирование потребительского предпочтения, а в некоторой мере и потребительской привычки к продуктам здорового питания, с учетом всех особенностей товара и ситуации в данном сегменте рынка, целесообразно начать непосредственно с розничной торговой сети. Так как именно объект торговли является связующим звеном между производителем и потребителем, в большинстве случаев, предопределяющий конкурентные позиции товара в сознании потребителя. Для решения поставленной задачи автором был разработан системный комплексный подход продвижения инновационных пищевых продуктов в розничной торговой сети Республики Беларусь. Сущность данного метода заключается в использовании модели ФОССТИС (формирование спроса и стимулирование сбыта) с применением современных методик стимулирования продаж в сочетании с прогрессивными способами рекламы, основываясь на концепции «Коммуникативное взаимодействие между производителем-торговлей-потребителем», позиционируя инновационный пищевой продукт, как «польза для здоровья в повседневных продуктах питания».

Предложенный методологический подход состоит из шести этапов.

Этап 1. В-первую очередь, в каждом продовольственном магазине, необходимо выделить отдельный стеллаж, стенд или хотя бы полку, на которой будут представлены только инновационные пищевые продукты, оставив торговое оборудование красочными, оригинальными рекламными материалами (плакат, вывеска и т.д.). Целью данного маркетингового приема является выделения товара из общей массы и первичное привлечение внимания покупателя.

Этап 2. Следующим важным моментом является профессиональная компетентность работников отдела и культура обслуживания покупателей. Видится необходимым проведение для работников отделов, в рамках торгового объекта, одного или двух обучающих семинаров. Тематикой могут послужить инновационные пищевые продукты, их польза, особенности, свойства и формы информирования и консультирования потребителей о данной группе товаров. Цель, повышение уровня информативности потребителей, посредством общения с работником отдела и получение компетентной консультации о пользе инновационных продуктов питания, поддержание внимания и формирования желания приобрести новый товар. Следует сказать, что данное мероприятие позволяет значительно сэкономить рекламный бюджет организации, поскольку задействован трудовой ресурс самой организации, а также будет способствовать повышению профессионального уровня работников.

Этап 3. Предполагает формирование у покупателя желания купить, попробовать и сформировать потребительское предпочтение (в некоторых случаях возможно даже «потребительскую привычку») к новому продукту.

Существует три основных способа убедить людей попробовать ту или иную продукцию, а впоследствии ее же и купить: отдать товар бесплатно; предоставить стимул покупки; создать имидж товара, который убеждал бы потребителей приобретать именно его.

Этап 4. Это совместная работа производителя и торгового объекта, направленная на поддержание интереса и степени информативности об инновационных пищевых продуктах, реализуемая по средствам POS-материалов в торговом объекте, а также рекламных мероприятий вне торгового объекта. Использование POS-материалов направлены на стимулирование потребителя при выборе товара внутри магазина. В качестве POS-материалов могут быть использованы ценники, напольные или настенные наклейки, шарики, флажки, указатели, информационные схемы, реклама по внутримагазинному радио, свидетельствующая о продаже инновационных пищевых продуктах. В качестве внемагазинной рекламы приемлемы элементы наружной рекламы, распространение рекламной информации в газетах, журналах, специализированных изданиях, книгах, радио, телевидения, интернет.

Целесообразно использовать печатную рекламу, как в самом торговом объекте, так и за его пределами, применив такой маркетинговых инструмент, как раздача листовок.

Этап 5. Основной целью пятого этапа является возобновление интереса покупателя к продукту, основываясь уже на имеющемся результате, здесь, как правило, приемлемы более дорогостоящие рекламные инструменты, например, New медиа.

Таким образом, применение предложенного подхода к продвижению инновационных пищевых продуктов позволит оптимизировать структуру ассортимента и минимизировать риски при реализации новых продуктов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горшков, Д. Новые маркетинговые возможности. Рынок экологически чистых продуктов: зарубежный опыт и перспективы России / Д. Горшков // Практический маркетинг. – 2004 – .№ 8. – С. 10–23.
2. Мазурова, А.Ю. Географический анализ производства и потребления органических продуктов в странах мира / А.Ю. Мазурова // ВЕСТН. МОСК, УН-ТА. – 2008 – .№ 6. – С. 6–13.

ПОСТРОЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНОГО ПОТОКА В ЦЕПОЧКЕ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ТОПЛИВНОЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

П.Е. Резкин

Полоцкий государственный университет

В современных условиях хозяйствования все большую популярность приобретает концепция цепочек создания стоимости (далее – ЦСС), которая уже смогла положительно зарекомендовать себя за рубежом в качестве подхода к управлению хозяйственными системами различных уровней (микро-, мезо-, макроуровня).

Не смотря на актуальность и значимость концепции цепочек создания стоимости, современный уровень ее изученности и адаптированности к условиям нашей страны значительно отстает от требований практики хозяйственной деятельности.

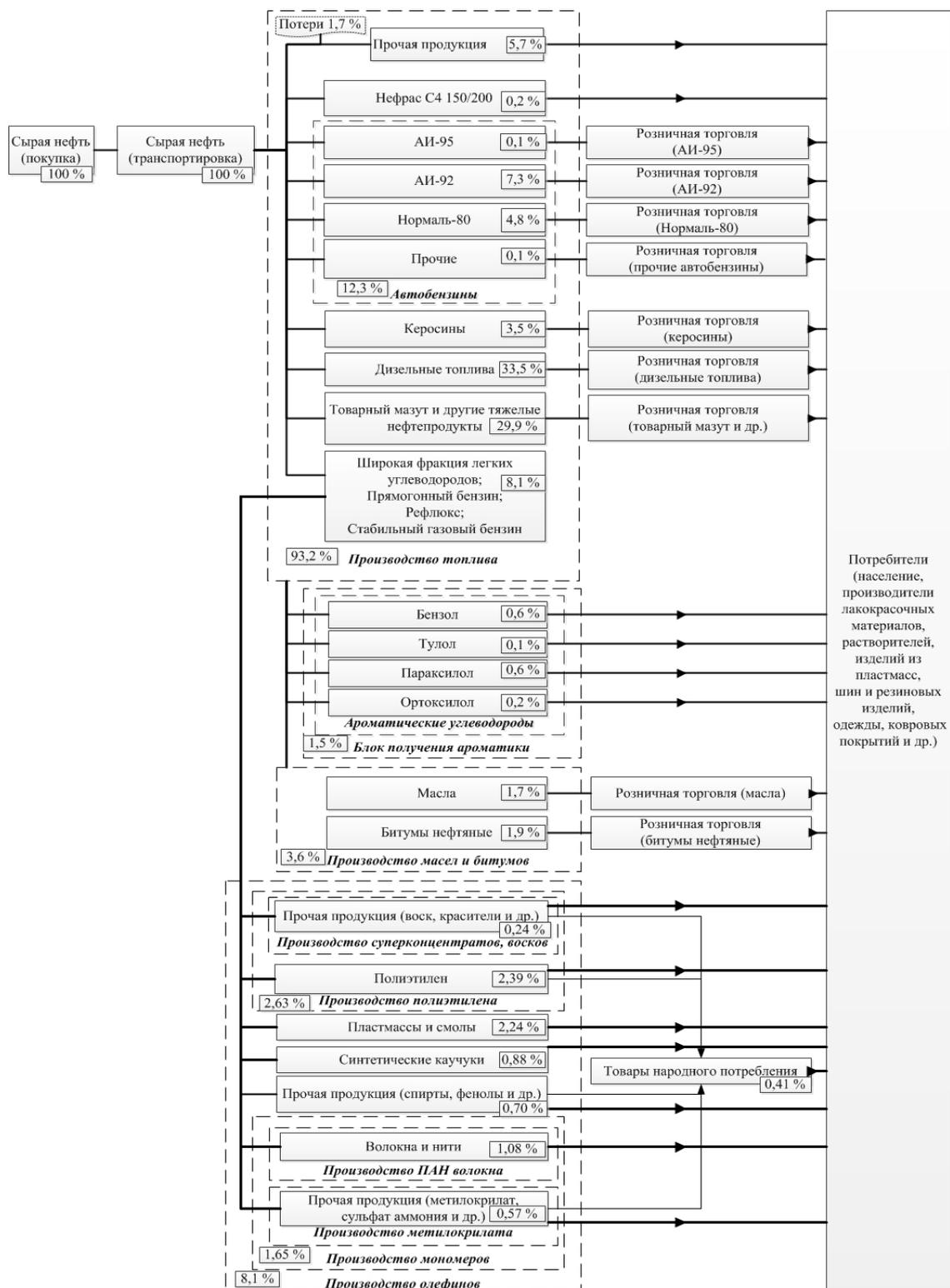
Практическим аспектом данного исследования является применение концепции ЦСС к конкретной отрасли национальной экономики – топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь.

С одной стороны эта отрасль является традиционной и относится к IV технологическому укладу, с другой стороны, в течение последних десятилетий инновации в данной отрасли существенно изменили технологии выпуска традиционных продуктов и привели к масштабным изменениям глобальных производственных цепочек. В качестве примеров можно привести производство биотоплива на основе растительного сырья; добычу сланцевой нефти и газа в США; использование синтетических материалов взамен металла в автомобильной и авиационной промышленности [1]. Следовательно, несмотря на «традиционность» рассматриваемой отрасли, она является в высокой степени инновационной в передовых странах, что требует рассмотрения возможностей инноваций на белорусских предприятиях топливной и нефтехимической промышленности.

Применение концепции ЦСС не возможно без построения самой стоимостной цепочки, что в свою очередь неосуществимо без рассмотрения технологических процессов и материального потока в отрасли.

Цепочка создания стоимости, включающая первичную и вторичную нефтепереработку, будет иметь следующий вид (рис. 1). В данном случае в качестве конечных продуктов первичной нефтепереработки будут выступать автобензины, керосины, дизельное топливо, масла и др. Также значительная часть произведенных продуктов может быть использована во вторичной нефтепереработке и других производствах.

Можно заметить, что на рисунке 1 отображены также потери сырья в процессе производства (около 1,7 %), что вызвано технологическими процессами.



Условные обозначения: – отдельные продукты (товарные группы); – отдельные технологические процессы, включающие неразрывную цепь операций или технологических установок для производства продуктов; \rightarrow – направление входа (выхода) продукта (товарной группы) в производство либо из него; 8,1 % – удельный вес первичной нефти в продукте.

Рис. 1. Схема материального потока первичного сырья (нефти) по всей ЦСС в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь

Источник: составлено автором на основе данных ОАО «Нафтан» [2; 3]

Помимо невозвратных потерь, данный процент включает величину товаров используемых для собственного потребления, в целях энергообеспечения (тепло- и электроэнергия на нужды завода) [2].

Природный газ в настоящее время является основным источником для выработки энергии в Республике Беларусь. В этой связи, актуальным путем повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, а также обеспечения ОАО «Нафтан» энергоресурсами собственного производства, является использование внедренной технологической цепочки, направленной на углубление переработки нефти с получением кокса и выработкой (при сжигании его) тепловой и электрической энергии.

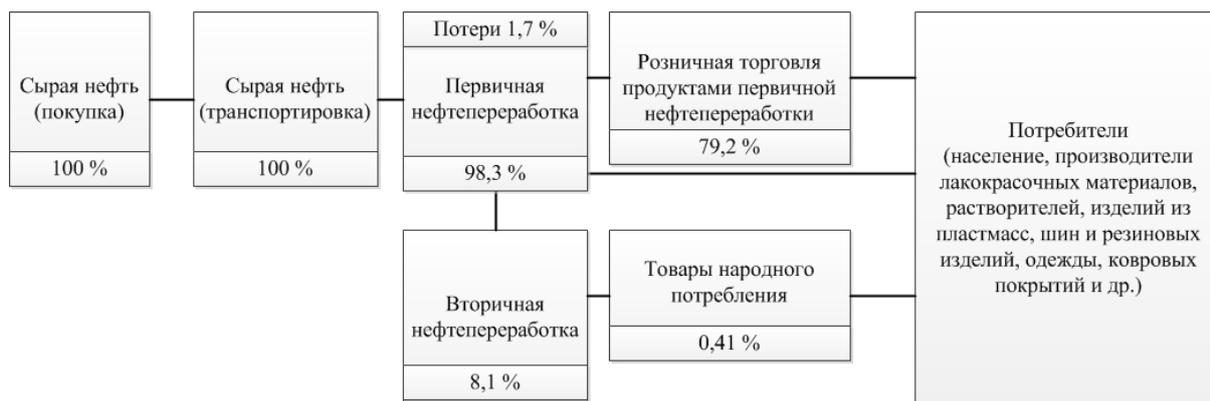
Основой технологии завода «Полимир» ОАО «Нафтан» является пиролиз углеводородного сырья – бензина и легких углеводородных фракций нефте- и газоперерабатывающих заводов. Технология включает в себя многочисленные стадии переработки углеводородных фракций пиролиза с получением различного рода продуктов.

В данном случае многие продукты производства не являются конечными. Большинство из них используются в дальнейшем производстве – создавая лакокрасочные материалы, растворители, изделия из пластмасс, шины и резиновые изделия и др.

Автором произведен расчет удельного веса первичной нефти (см. рис. 1), при котором на основе сущности технологических процессов делается предположение, что первичное сырье (нефть) распределяется пропорционально структуре выпуска. Так как на завод «Полимир» ОАО «Нафтан» от ОАО «Нафтан» поступает только 8,1 % продуктов первичной нефтепереработки, то именно эти 8,1 % нефти были распределены пропорционально структуре выпуска продукции завода «Полимир» [3].

На основе проведенных расчетов можно построить схему материального потока первичного сырья по всей ЦСС в топливной и нефтехимической промышленности. Данная схема объединяет в себе как первичную нефтепереработку, так и вторичную. Развернутый вариант можно видеть на рисунке 1. Упрощенная схема представлена на рисунке 2.

Таким образом, нами построена действующая цепочка создания стоимости в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь, определены особенности ее функционирования и выделены ключевые звенья данной цепочки. В данном случае ключевыми звеньями выступили первичная и вторичная нефтепереработка.



Условные обозначения: – отдельные продукты (товарные группы); \longrightarrow – направление входа (выхода) продукта (товарной группы) в производство либо из него; 8,1 % – удельный вес первичной нефти в продукте.

Рис. 2. Упрощенная схема материального потока первичного сырья (нефти) по всей ЦСС в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь

Источник: составлено автором на основе данных ОАО «Нафтан» [2; 3].

Автором тщательно изучена и построена технологическая схема данных звеньев, на основе которых определены направления расходования входящего сырья – нефти. На базе изучения технологических процессов определена структура производства продукции первичной и вторичной нефтепереработки, с помощью которой определены удельные веса первичного сырья в готовой продукции. Построена схема распределения материального потока по всей цепочке создания стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быков, А. А. Оценка условий коммерческой эффективности и потенциала производства биодизельного топлива в Беларуси / А. А. Быков, С. В. Сакун // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 3. – С. 48 – 57.
2. Используемые технологии [Электронный ресурс] / ОАО «Нафтан». – Режим доступа: <http://www.naftan.by/ru/tech.aspx>. – Дата доступа: 06.09.2016.
3. Схема производства продукции [Электронный ресурс] / ОАО «Нафтан» завод «Полимир». – Режим доступа: <http://www.polymir.by/scheme/>. – Дата доступа: 22.09.2016.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ.....	3
<i>М.Р. Арпентьева</i> Проблема правового и нравственного пространств в современной экономике	3
<i>А.В. Бондарь, И.И. Кобзев</i> Человеческий капитал как драйвер экономического развития.....	8
<i>В.С. Жаров</i> Структурный стоимостной анализ	11
<i>В.Л. Ключня, А.В. Черновалов</i> Нравственность и экономика счастья: содержание и показатели	15
<i>А. Koryakov, M. Tropinin</i> Analyzing reward policy in connection with theories of motivation	23
<i>П.С. Лемещенко</i> Политическая экономия – наука королей: историческая ретроспектива и современность	27
<i>К.В. Павлов</i> Этноменеджмент и этноэкономика: проблемы развития и взаимовлияния	34
<i>С.Ю. Солодовников</i> Классовый подход в современной политической экономии и проблема социально-экономических конфликтов в постиндустриальном обществе: постановка проблемы.....	39
<i>Н.Л. Белорусова, О.И. Гордиенко</i> Экономическая безопасность как механизм устойчивого развития экономики: теоретические и методологические аспекты	44
<i>М.А. Гурьева</i> Теоретические аспекты изучения понятия «устойчивость развития»	49
<i>Т.Н. Долинина</i> Институциональные инструменты организации оплаты труда.....	51
<i>В.К. Егорова</i> Концепция инновационной экономики в современной экономической теории.....	57
<i>Н.М. Жовнір</i> Еволюційний розвиток потреб в системі господарської діяльності людини	61
<i>Н.Н. Жилинская, П.П. Губоревич</i> Параметры и показатели состояния информационной экономики.....	66
<i>I. Ziankova, R. Sarvari</i> Methodological approaches to the analysis of national peculiarities of economic growth in modern conditions.....	70
<i>И.Д. Котляров</i> Метафирма: новый подход к пониманию природы участника хозяйственной деятельности	73

О.П. Кошулько Размышления об особенностях накопления человеческого капитала представителями женского и мужского пола.....	78
И.А. Лаврухина, Е.Ю. Малевич Качество институциональной среды Республики Беларусь и проблемы ее измерения	82
О.С. Максименко Хозяйственный механизм в условиях формирования инновационно- ориентированной экономической системы	87
Ю.А. Мащенко Теоретико-методологические подходы к определению сущности социальной сферы	90
Л.М. Титаренко Сучасні виклики до зміни парадигми економічної теорії	96
В.А. Янчук Классификация национальных моделей экономики по социальной ориентации и белорусская модель.....	100
Н.А. Гончарук Факторы интенсивности рыночной конкуренции.....	105
В.В. Кожар Об экономической модели и монетарной политике Республики Беларусь	109
А.Н. Маёров Особенности формирования цен в инновационной экономике	115
И.В. Можарова Дж. М. Кейнс и фискальные учения.....	117
А.В. Рублевский Социальный капитал: экономические аспекты социально-экономической сети	122
И.В. Тетерева Теория больших циклов: обзор основных концепций	128
А.И. Хусаинова Институционализация денег в современных российских условиях	131
Секция 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ.....	136
П.В. Герасименко Оценка конкурентной способности пассажирских перевозок железной дорогой в кризисный период	136
В.П. Иванов, В.А. Дронченко Технико-экономическое обоснование решений, связанных с охраной труда и защитой окружающей среды	141
В.Л. Ключня, А.С. Ващенко Малый бизнес и экономика знаний	146

<i>Н.В. Маковская</i> Теория управления социально-трудовыми затратами.....	149
<i>Д.А. Панков, С.Б. Репкин</i> Особенности экономического функционирования спортивных федераций в Республике Беларусь	153
<i>А.М. Сумец</i> Основные характеристические моменты переходного режима функционирования предприятий.....	157
<i>А.М. Сумец, С.А. Огиенко</i> Принятие решений – главная компонента управления предприятием	160
<i>В.А. Сычев, М.А. Семёнычева</i> Бизнес-моделирование в задачах управленческого учета для производства лакокрасочных материалов	164
<i>Г.А. Яшева, Ю.Г. Вайлунова</i> Методы государственной поддержки инновационно-промышленных кластеров.....	169
<i>М.Ж. Банзекуливахо</i> Место и роль логистики в обеспечении конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования в цепях поставок	175
<i>М.Ж. Банзекуливахо, А.С. Борозна</i> Теоретические и методологические аспекты конкурентоспособности организации	179
<i>М.Ж. Банзекуливахо, А.В. Петкевич</i> Управление цепями поставок как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия и национальной экономики	185
<i>И.А. Бигдан, Е.В. Жилиякова</i> Предпосылки разработки антикризисной программы предприятия.....	188
<i>И.В. Зенькова</i> Некоторые фундаментальные предпосылки формирования теории занятости.....	190
<i>И.В. Зенькова, Н.В. Друз</i> Сравнительный анализ определений «конкурентоспособность организации»	194
<i>В.М. Кобець</i> Застосування еволюційного алгоритму для покращення інвестиційних стратегій в моделі міжгалузевого балансу	198
<i>Г.Т. Медведева</i> Внутренний маркетинг в деятельности вуза	203
<i>О.О. Нестеренко</i> Історія становлення та сучасна інтерпретація звітності сталого розвитку	207
<i>Л.Г. Руденко</i> Проблемы взаимодействия государства и малого бизнеса в социально-экономическом развитии экономики	213
<i>Т.О. Тарасова</i> Еволюція концепцій контролінгу в системі управління торговельним підприємством.....	218

А.И. Терешков, Ю.Г. Абакумова Состояние и тенденции развития кадрового потенциала Республики Беларусь	224
Р.В. Шинкаренко, А.В. Корнилюк Податковий фактор інноваційного розвитку підприємств	230
О.А. Бурцева Возможности применения нейромаркетинга в сфере управления предпочтениями покупателей	232
Э.Н. Воронько Проблемы и перспективы вовлечения вузов в процессы становления экономики знаний	235
М.В. Гайдова Изменение системы управления в контексте развития организации.....	240
Е.И. Галешова Оценка эффективности затрат на персонал как направление современной кадровой деятельности в организациях	245
О.В. Гашева Конкурентные преимущества – ключевой элемент стратегии предприятия (организации).....	249
О. С. Гулягина Состав логистического потенциала цепи поставок	254
А.А. Емельянов Многоуровневый подход к управлению развитием экономики знаний в Республике Беларусь	258
Н.И. Зайцева, Б.Х. Ходжамырадов Инновационные подходы к увеличению стоимости ОАО «Савушкин продукт»	262
Н.И. Климкович Современные подходы к управлению эффективностью бизнеса.....	266
О.А. Лабейко К вопросу о занятости людей с инвалидностью	272
А.И. Матвиенко К вопросу о продукте производственной деятельности отрасли профессионального спорта.....	274
А.И. Матвиенко, А.В. Емельянова Проблемы и направления развития возможностей максимизации прибыли профессиональных спортивных организаций	277
О.Ю. Остальцева Методологический подход к продвижению инновационных продуктов питания	280
П.Е. Резкин Построение материального потока в цепочке создания стоимости топливной и нефтехимической промышленности	284

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ В XXI ВЕКЕ:
ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Материалы II Международной научно-практической конференции
(Полоцк, 20 – 21 октября 2016 г.)

В двух частях

Часть 1

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск *В. А. Ганский*

Техническое редактирование и компьютерная верстка *А. Э. Цибульской*
Дизайн обложки *К. С. Болтрушевич*

Подписано в печать 10.10.16. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 16,94. Уч.-изд. л. 19,23. Тираж 70 экз. Заказ 1450.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/305 от 22.04.2014.
ЛП № 02330/494255 от 08.05.2014.

Ул. Блохина, 29, 211440, г. Новополоцк.